

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y LA NORMATIVIDAD
COMERCIAL EN COLOMBIA**

**MIGUEL ANGEL DEL RIO
EWIN DAVID IGUARAN**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA “CUC”
FACULTAD DE DERECHO
BARRANQUILLA
2004**

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y LA NORMATIVIDAD
COMERCIAL EN COLOMBIA**

**MIGUEL ANGEL DEL RIO
EWIN DAVID IGUARAN**

**Trabajo de investigación presentado como requisito parcial
para optar al título de Abogado**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA “CUC”
FACULTAD DE DERECHO
BARRANQUILLA**

2004

NOTA DE ACEPTACIÓN

PRESIDENTE DEL JURADO

JURADO

JURADO

Barranquilla, Noviembre 2004

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	14
1. CONCEPTO DE TLC.....	19
1.2. VIDA UTIL	21
1.3. OBJETO	22
1.4. PARTES QUE LO INTEGRAN.....	22
1.5. TEMAS CLAVES.....	23
2. LA AGRICULTURA COLOMBIANA EN EL TRATADO BILATERAL DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS	24
2.1. ANTECEDENTES DE TLC ESTADOS UNIDOS – OTROS PAISES	32
2.2. LA CLAUSULA DE CONDICIONALIDAD	34
2.3. SUBSIDIOS A LAS EXPORTACIONES	37
2.4. DEMANDAS DE ACCESO AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS	37
2.5. CARNE DE BOVINO, LECHE Y DERIVADOS LÁCTEOS	38
2.6. FRUTAS TROPICALES, SUS PULPAS Y JUGOS, Y DEMÁS	39
PREPARADOS.	39
2.7. RECURSOS MARINOS, ACUICULTURA Y PESCA ORNAMENTAL	39
2.8. FONDO ESTRUCTURAL PARA LA RECONVERSIÓN	41
3. LA NORMATIVIDAD COLOMBIANA EN MATERIA INDUSTRIAL Y COMERCIAL.....	42
3.2. DE LAS NORMAS INTERNACIONALES (PACTO ANDINO).....	62
3.3. DEL RECONOCIMIENTO DE LOS DERECHOS DEL OBTENTOR .	63
NUESTRO COMENTARIO	68
4. TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES	70
4.1. UNION EUROPEA –VS PACTO ANDINO	70
4.2. EL PACTO ANDINO Y LA UNIÓN EUROPEA	71
4.3. ÉXITO DE LA UNION EUROPEA VS FRACASO PACTO ANDINO .	77
5. MODELO DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	102
PREÁMBULO	102
DECIDIDOS A	102
6. ECONOMIA SOLIDARIA Y TLC.....	107
6.1. FORMACION DE TALENTO HUMANO.....	107

6.2. ECONOMIA SOLIDARIA Y TLC	110
CONCLUSIONES	112
RECOMENDACIONES.....	119
BIBLIOGRAFÍA	121
BIBLIOGRAFÍA AUXILIAR	124

RESUMEN

La importancia del TLC no amerita discusión. Si se pacta en condiciones de igualdad y asumiendo responsabilidad bilateral, es posible que el pacto resulte una inyección de beneficios económicos y sociales para el pueblo colombiano.

No obstante, como sucede ante todo lo desconocido, existen reservas y temores. Reservas, por considerar que no se está negociando en las condiciones ideales y, temores, porque existen precedentes de que, los Estados Unidos, son muy buenos para exigir cumplimientos de los pactos que firma, pero sumamente limitado en la aplicación de los mismos postulados a sus procedencias.

En este documento se analiza desde diversas perspectivas, el TLC y se discuten sus eventuales consecuencias, recogiendo inquietudes de diversos frentes de la economía, de la política y de la prensa nacional, con el fin de emitir conclusiones fundadas en hechos reales. Conclusiones que, como resulta fácil ver, no son las más halagüeñas para el país colombiano.

Palabras claves: Tratado de libre comercio, TLC, Negocios, Economía, Política.

ABSTRACT

The importance of the TLC does not deserve discussion. If it is agreed in equality conditions and assuming bilateral responsibility, it is possible that the agreement turns out to be an injection of economic and social benefits for the Colombian people.

Nevertheless, since the unknown thing happens first of all, reservations and fears exist. You reserve, for thinking that it is not negotiated in the ideal conditions and, fears, because there exist precedents to whom, the United States, they are very good to demand fulfillments of the agreements that he signs, but extremely limited in the application of the same postulates to its origins.

In this document it is analyzed from diverse perspectives, the TLC and its possible consequences are discussed, gathering worries of diverse fronts of the economy, of the politics and of the national press, in order to express conclusions founded on real facts. Conclusions that, since it turns out to be easy to see, are not the most pleasing for the Colombian country.

Keywords: Treated of free trade, TLC, Business, Economy, Politics.

INTRODUCCIÓN

La teoría neoestructuralista expone, en lo relacionado con la situación económica de los países latinoamericanos, que la misma se deriva de fenómenos posicionales, tales como:

- Mala distribución del ingreso
- Un excesivo gasto público
- Un posicionamiento tímido en los mercados internacionales

Independientemente de que los neoestructuralistas tengan o no razón en sus apreciaciones, surge a la vista un hecho incontrovertible: Latinoamérica es una región atrasada, que incluso está siendo superada por otras regiones del mundo que, anteriormente, eran tenidas como más pobres, con más altos índices de analfabetismo, con bajo cubrimiento en educación, servicios públicos y atención en salud.

No es preciso adelantar un proceso de investigación exhaustivo para determinar que la situación de Colombia es crítica, a pesar de tener una

excelente economía; paradójicamente, Colombia es un país económicamente rico y financieramente pobre, lo que lleva a un endeudamiento constante con los organismos internacionales, reduciendo así su real capacidad de brindar una buena calidad de vida a sus nacionales.

En las últimas administraciones se han venido realizando esfuerzos por cambiar parte de esa realidad; la creación del Ministerio de Comercio Exterior fue quizá un gran acierto, puesto que deslindó técnicamente esa labor, antes en manos de otros organismos cuyo objetivo era sí relacionado con la exportación, mas no se ocupaban realmente de su intrincada problemática. Hoy, la exportación es preocupación del gobierno y de todos los colombianos, particularmente de los industriales y comerciantes; las medidas de incentivo incluidas en reformas tributarias, han contribuido para fortalecer la importación y exportación como negocios, más aun desde la inclusión de la Apertura Económica, la cual, sin embargo, no ha podido ser aprovechada en su magnitud por los industriales y comerciantes colombianos.

A raíz de esta problemática, se viene contemplando una serie de alternativas, la principal de las cuales la constituye la firma de un Tratado de

Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos de América. Realmente parece una buena alternativa pero ¿qué es un tratado de libre comercio? ¿cuál es su alcance? ¿en qué compromete al país? ¿cuáles son sus beneficios? ¿cuáles sus perjuicios?

El debate está abierto. Sin embargo, se ha enfocado la discusión acerca de si es conveniente o no el tratado, mas se omite la alusión a la relación que puede tener el Tratado de Libre Comercio con la normatividad comercial colombiana, la cual, guste o no, aplica a los colombianos y, al parecer, gusta muy poco a los norteamericanos, como se evidencia en los fragmentos de las discusiones que se han dado a conocer del país.

Es este el aspecto que ha llevado a los autores de este estudio, a recopilar información que permita determinar si, en realidad, existe compatibilidad o incompatibilidad entre el TLC y las normas comerciales colombianas. Se tiene conocimiento de que los norteamericanos no aceptan algunos aspectos internos de la ley comercial colombiana y han objetado su aplicación al Tratado, razón por la que cabe preguntarse ¿qué es más significativo para el país: su normatividad comercial o la firma de un tratado? Los tratados comerciales deben apuntar (al menos en el papel) a favorecer a ambas partes, facilitando la solución de problemas que existan entre las

mismas. Por ello se le denomina “tratado”, acepción que, en Derecho, implica aceptación voluntaria, consenso, acuerdo, etc.

Los hallazgos en la exploración de información sobre el TLC son interesantes; obviamente, hay quienes están de acuerdo con su concertación y, también, quienes, argumento en mano, exponen claramente su desacuerdo, por considerarlo lesivo a los intereses nacionales. Un sector que ha ejercido verdadera presión en tal sentido es la agricultura, la cual considera que con el TLC, la invasión de los “sobrantes” de la producción agrícola de Norteamérica generará desestabilidad en el mercado interno, reduciendo así la potencial utilidad de quienes cultivan con destino a ese mercado interno.

Con el gremio de agricultores hay otros que igualmente muestran su descontento, su temor, con las negociaciones que se vienen adelantando. Quizá algunos tengan fundamento real y otros partan sólo del temor y de las suposiciones pero, lo cierto, es que el común del pueblo colombiano se pregunta cuáles son las eventuales ventajas de suscribir un convenio de libre comercio con un país que detenta la fuerza, a nivel universal y que está en condiciones de imponer sus querencias, a través de distintos mecanismos y con utilización de diversas estrategias.

Ciertamente, el mercado norteamericano es, por su magnitud, un atractivo para cualquier país, para cualquier productor pero, ¿en qué condiciones se viene negociando el TLC con los Estados Unidos? ¿Existen las garantías necesarias para el cumplimiento bilateral del Tratado?

1. CONCEPTO DE TLC

Es un Tratado de Libre Comercio mediante el cual dos o más países reglamentan sus relaciones comerciales con el fin de que se realicen sin restricciones injustificadas. En un principio los tratados de libre comercio se asociaban exclusivamente a la reducción de aranceles, pero en realidad van mucho más allá y establecen las reglas de juego entre dos socios a niveles muy distintos. No todos los tratados son iguales y varían en su cobertura y profundidad. Pueden incluir desde las normas que utilizan los países para proteger las patentes hasta el cumplimiento de normas ambientales y laborales. El que se está negociando con Estados Unidos es clave para Colombia por las dimensiones de la economía estadounidense. Es la posibilidad de acceder a un mercado de más de 260 millones de consumidores, pero a su vez implica competir con los productos del país del norte, que cuenta con una infraestructura mucho más desarrollada. No es exagerado afirmar que el TLC va a impactar toda la estructura productiva del país.

1.1. EFECTOS DEL TLC

Es difícil de precisar. Depende del resultado de las negociaciones que se están adelantando. Se trata de asuntos complejos, llenos de minucias y letra menuda, pero en principio los beneficiados son aquellos que consigan ser competitivos y los perjudicados, los que no consigan ser productivos.

Vigencia

Las fechas de las negociaciones no son del todo rígidas, pero hay implicaciones para tomar en cuenta. Al equipo colombiano le urge adelantar las negociaciones, ya que demorar la firma del tratado es riesgoso. El Trade Promotion Authority (TPA), las facultades especiales que le da el Congreso al Presidente de Estados Unidos para negociar acuerdos comerciales con otros países, sin que el mismo legislativo pueda luego modificar las condiciones de los tratados, vencen en junio de 2005. Sin esta autorización, también conocida como *fast track*, el gobierno estadounidense difícilmente podría negociar nuevos tratados de comercio, pues cualquier cosa que acordara podría ser reversada después por el Congreso y no hay certeza de que el *fast track* vaya a ser prorrogado. Adicionalmente, la campaña

presidencial norteamericana también tiene implicaciones. Se dice que en caso de ganar el candidato demócrata John Kerry, la negociación perdería impulso. Más aún, Kerry ha dicho que revisará todos los tratados firmados, especialmente en los temas relacionados con normas laborales y de protección al medio ambiente.

En cualquier caso, los tratados no terminan con la firma: una vez son negociados y firmados por los gobiernos, los textos son sometidos a consideración de los congresos para su aprobación. Después son ratificados y en ese momento se vuelven obligatorios para las partes. En el caso de Colombia también se requiere la revisión de la Corte Constitucional.

1.2. VIDA UTIL

Generalmente, los tratados de libre comercio no son sometidos a un término fijo y permanecen vigentes hasta que se propone su renegociación o terminación. Esto se hace mediante un procedimiento regulado por el mismo tratado y por el derecho internacional que se conoce como 'denuncia' del tratado.

1.3. OBJETO

Prácticamente todo. Hay 23 mesas temáticas en las que se tratan diferentes cuestiones, que van desde acceso a mercados (directamente relacionado con los aranceles), pasando por agricultura, asuntos laborales, institucionales y hasta ambientales.

1.4. PARTES QUE LO INTEGRAN

Al frente del equipo negociador colombiano está Hernando José Gómez, que después de ser embajador de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio llegó a coordinar el desarrollo global de la negociación. De él dependen 10 negociadores que serán los encargados de definir la filigrana técnica y jurídica de los acuerdos. El equipo de 11 hombres y mujeres hace parte de un andamiaje institucional encabezado por el presidente Álvaro Uribe y su ministro de Comercio, Jorge Humberto Botero. En las discusiones del TLC participarán desde ministerios y superintendencias hasta el Banco de la República y Proexport. Del trabajo conjunto de estas entidades y con la contribución del sector privado, Colombia definirá cuáles son sus prioridades en el TLC.

1.5. TEMAS CLAVES

Agricultura, propiedad intelectual y las normas que regularán la inversión y el comercio de servicios. El sector agrícola tiene muchísimas debilidades que justifican su protección, y una apertura prudente y gradual sería lo razonable. La negociación del régimen de propiedad intelectual, asociado con la protección de marcas y patentes, es especialmente crítica. Los estadounidenses buscan, por ejemplo, que se amplíe el periodo de las patentes para medicamentos, lo que podría terminar con la producción de los llamados genéricos, de bajo costo y por eso más accesibles para la mayoría de colombianos. El tema de servicios e inversión, por su parte, es muy amplio. Cobija desde las telecomunicaciones y los bancos hasta las industrias culturales. El interés de Estados Unidos es que sus inversionistas ingresen a estos sectores casi sin ninguna restricción, lo que no siempre es conveniente para las empresas y los consumidores colombianos.

2. LA AGRICULTURA COLOMBIANA EN EL TRATADO BILATERAL DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

Cualquier análisis o conjetura que se pretenda establecer sobre el Tratado de Libre Comercio, tiene que partir de la observación de otros tratados suscritos entre países distintos, ya que la experiencia es nueva, relativamente, para Colombia.

Se dice “relativamente”, porque existen otros pactos comerciales suscritos por Colombia, que han tenido muy poca fortuna, como el célebre Pacto Andino, el cual se cumple sólo en la medida de los deseos de los socios de Colombia, los cuales no dudan en desconocer el tratado cuando así conviene a sus intereses. Ejemplo de ello son el cierre de las carreteras venezolanas a los transportadores colombianos y el bloqueo sistemático del puente de Rumichaca, en la frontera con Ecuador, por disposiciones internas de los respectivos países.

Para efectos de este análisis, se toma lo expresado por el Ministerio de Agricultura de Colombia, en cuanto toca al Agro, en el nuevo tratado de libre comercio con Estados Unidos. Se estima que es una voz suficientemente

autorizada para expresar, con relativa fidelidad, el futuro del tratado, en el rubro agrícola colombiano.

Pero antes de entrar a analizar la exposición del Dr. Murillo, se estima necesario y enriquecedor, para este documento, citar lo que dice el Dr. Gustavo Soto, en su análisis sobre el TLC en México, también refiriéndose al agro de ese país en relación con dicho tratado.

El 70% de la población rural vive en la pobreza y de ella el 36% en pobreza extrema (ANEC). El propio Banco Mundial reconoce que la indigencia en el campo es mayor que hace 10 años. Desde que entró en vigor el TLCAN México cubre el 40% de su demanda con importaciones de Canadá y los Estados Unidos, por lo que ha profundizado cada vez mas su dependencia y perdida de la soberanía.

En 1992, el 35.6% de la población rural estaba en pobreza alimentaria y actualmente llega al 52.4% (Diario Reforma). Algunas fuentes aseguran que de los 100 millones de mexicanos el 52% vive en pobreza, mientras que para otros llega hasta el 60%. También se asegura que más de 80% de los pobres en México vive en el campo y más de 2 millones de ellos son agricultores de maíz (Mittal y Rosset). Desde otro punto de vista, el 70%

de la población rural vive en la pobreza y de ella el 36% en pobreza extrema (ANEC). El propio Banco Mundial reconoce que la indigencia en el campo es mayor que hace 10 años. Así, independientemente de la fuente, la conclusión es obvia, el campo esta en la ruina. Sin embargo, y pese a estos ángulos distintos de la pobreza en el campo, el 10 de diciembre del 2002 el presidente Vicente Fox se atrevió a manifestar con relación al campo que "las cosas están en paz, trabajando con armonía" con todos los productores mexicanos, y destaco el hecho de que el sector agropecuario haya sido uno de los que tuvieron mayor crecimiento. (La Jornada el 11 de diciembre del 2002) Desde que entro en vigor el TLCAN en 1994 los precios al consumidor se han incrementado en más de 200%. Por tanto, que los productos entren con precios más bajos por el subsidio del gobierno de Estados Unidos, no significa que el consumidor mexicano se beneficie con precios más bajos.

Según estimaciones del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, solo por la eliminación de las barreras arancelarias (los impuestos de importación), durante el 2003 se incrementaran en 8 millones el número de pobres en México que representa dos veces la población total del estado de Chiapas. Esta cantidad de población es potencialmente migrante a los Estados Unidos en búsqueda del sueño americano, pobres que el mismo

gobierno de los Estados Unidos genera con sus políticas y violación de acuerdos comerciales. Desde que entro en vigor el TLCAN México cubre el 40% de su demanda con importaciones de Canadá y los Estados Unidos, por lo que ha profundizado cada vez mas su dependencia y perdida de la soberanía. Se pronostica que al final del periodo presidencial de Vicente Fox en el año 2006, será del 70%.

Entre 1994 y 2002, la canasta básica se incremento 257%. En 1995 importamos de los Estados Unidos 3,254 millones de dólares y exportamos 3,835 millones de dólares, por lo que vendimos más de lo que compramos. Sin embargo en 2001 la balanza agroalimentaria fue negativa ya que compramos mas de lo que exportamos por una diferencia de 2,148 millones de dólares. El monto total del déficit en la balanza comercial agropecuaria ampliada (que incluye alimentos procesados y bebidas) desde 1994 a la fecha es de 9,500 millones de dólares.

De todos los productos que México compra al extranjero, el 40% son alimentos. El 70% de los productos que venden los grandes centros comerciales como Wal-Mart son importados (ANTD). Así, el 58.5% del arroz que se consume en México es importado, el 43% del sorgo, el 25% del maíz, el 49% del trigo, el 40% de la carne y casi toda la soya. Es por ello

que a partir del TLCAN, México ha gastado 78 mil millones de dólares (casi el equivalente a la deuda externa del gobierno mexicano) para comprar alimentos. Tan solo en el año 2001 México gasto 7,415 millones de dólares en productos agroalimentarios mientras que solo exporto 5,267 millones. (Victor Quintana

Según el secretario de Agricultura Javier Usabiaga, tenemos una "dependencia del exterior de 145 mil toneladas de leche en polvo. 148 mil toneladas de leche en polvo es el 50% de la producción mundial y nosotros somos el consumidor del 50% de la producción mundial de un solo producto". El secretario que durante el 2002 dedico únicamente 72 días a atender a grupos campesinos, afirmo que un campesino que vive en la miseria tardaría en volverse exitoso productor en 47 años. (Diario Reforma).

La importación de productos bovinos provenientes de Estados Unidos con reglas no equitativas, que también se le denomina competencia desleal, ocasiono que el sector mexicano perdiera 440 mil empleos entre 1995 y 1998, y redujo a la mitad la producción de ganado en el último año. Desde 1996, la importación de carne de bovino se incremento en 300%. Tan solo en el 2001 se importaron 539 mil 823 toneladas. Entre 1994 y el 2001, el

porcentaje de carne de res que consumíamos los mexicanos proveniente del extranjero paso del 17% al 37%, por lo que los ganaderos de Estados Unidos ganaron mas de mil 500 millones de dólares exportando la res a México alimentada con desechos y hormonas.

Por tanto, en esta perspectiva, el sector ganadero seguirá perdiendo y no será competitivo con la producción subsidiada de los Estados Unidos si continua esta tendencia. Tampoco son viables los créditos a la producción de ganado para la exportación ya que siempre se competirá en desventaja. Serán pocos los que logran sobrevivir en este sector pero ciertamente los grupos indígenas no, quienes ya se están endeudando con créditos con los bancos y con el gobierno. De hecho, en Chiapas hay muchas familias indígenas que han abandonado el campo con el fin de conseguir otros empleos y pagar el crédito del proyecto fracasado de ganado. Solo una lógica de consumo regional o local bajo esquemas de una economía solidaria que active las potencialidades regionales podría ser exitosas.

Estados Unidos ocupa el primer lugar mundial en exportaciones de maíz controlando el 76% del mercado, gracias a que lo vende a un 20% por debajo del costo de producción por el subsidio gubernamental, mientras que el trigo lo vende con un 46% debajo de los costos. Entre 1985 y 1999, el

maíz perdió 64% de su valor y el frijol 46%, sin que sea mas barato para el consumidor.

Entre 1998 y 2000, México compro anualmente 5 millones 369 mil toneladas de maíz a las empresas transnacionales norteamericanas, y entraron 14 millones de toneladas mas a la permitida (cuota de importación establecida en el TLCAN). Esto provocó que el gobierno mexicano perdiera 2,813 millones de dólares por estas toneladas que entraron sin pagar impuestos (mas de dos veces el presupuesto del Procampo para el 2003). En 1990 el promedio anual de importación a México de los diez ultivos básicos (maíz, frijol, trigo, sorgo, arroz, etc.) era de 8.7 millones de toneladas. Para el año 2000 llego a 18.5 millones de toneladas, lo que significo un 112% de incremento. De maíz lo mas que México importo antes del TLCAN fueron 2.5 millones de toneladas, pero en 2001 ya se importaban 6 millones 148 mil toneladas.

Las importaciones de maíz son de mala calidad y contienen mezclado maíz transgenico. Incluso ya se ha provocado la contaminación de variedades de maíz nativas como en el caso de las comunidades indígenas de Oaxaca. Las importaciones de soya, canola y semilla de algodón son principalmente productos transgenicos. Ahora ya se ha permitido la producción comercial

de soya transgenica en Chiapas a la transnacional Monsanto. Al llegar el "nuevo gobierno democrático" en el 2000 y hasta la fecha, Vicente Fox ha permitido la entrada de 3 millones 725 mil toneladas de maíz a México sin pagar impuestos al gobierno, por lo que el gobierno perdió 479 millones 782 mil dólares que equivalen a 480 años de Procampo. De haberlos cobrado, el gobierno no tendría pretexto para privatizar la industria eléctrica usando el argumento de que se requieren 23 mil millones de dólares en este sector para los próximos 10 años y que el gobierno no tiene.

Por si fuera poco, el gobierno federal no había cobrado hasta el 2002 impuestos por 367 mil 867 millones de pesos debido a que los banqueros no pagan sus tributos y las grandes empresas logran que hacienda les haga devoluciones millonarias. Todo esto equivalió al 50% de los ingresos tributarios en el 2002.

Estos impuestos millonarios que no pagan las grandes transnacionales se suman a todos los que no pagan otras empresas por la entrada de cientos y cientos de productos de todo tipo. Para recuperarlo y cubrir las necesidades del país y del pago de la deuda externa, el gobierno de Vicente Fox lo pretende recuperar por medio del aumento a los impuestos a los mexicanos, con reformas fiscales, disminuyendo los presupuestos,

eliminando los subsidios al agua y la energía eléctrica, privatizando mas empresas, disminuyendo el gasto social, despidiendo a los trabajadores al servicio del estado, endeudando mas al país, o usando el ahorro de los trabajadores secuestrado por los bancos.

El Gobierno, dentro del marco de los principios constitucionales de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional, y de las disposiciones de la Ley del Plan Nacional de Desarrollo, adelantará las negociaciones que deben conducir en breve término a la suscripción de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos. En cuanto al sector agropecuario se refiere, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, que conduce la política exterior del país, y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que lleva la vocería oficial de las políticas adoptadas por el Consejo Superior de Comercio Exterior, velará por la observancia, como base mínima, de los siguientes criterios y metas durante el curso de dichas negociaciones¹:

2.1. ANTECEDENTES DE TLC ESTADOS UNIDOS – OTROS PAISES

¹ MURILLO, Carlos. La agricultura en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. Bogotá: Minagricultura. 2003. Exposición ante el Senado de la República.

El Gobierno de Estados Unidos ha insistido en que las negociaciones que se adelanten tengan como guía el tratado suscrito con Chile. Sobre el particular no tenemos objeción alguna, siempre y cuando se reconozca, como en efecto el Representante Comercial de Estados Unidos lo ha admitido, la especificidad de la agricultura colombiana y sus sustanciales diferencias frente a la chilena. En primer término, la agricultura chilena es mucho más pequeña que la nuestra tanto en términos absolutos como relativos dentro del PBI; su composición está determinada por condiciones agroecológicas propias de las zonas templadas; y, con relación a la norteamericana, es de contra - estación y, por tanto, complementaria. En segundo término, hay que tener en consideración el origen rural del conflicto social que padece Colombia, y la estrecha conexión existente entre la suerte de nuestra agricultura y el terrorismo, como quiera que, según lo ha explicado reiteradamente el Presidente Uribe, cada vez que aquella se debilita, se fortalecen los cultivos de uso ilícito y los grupos violentos que derivan su financiamiento fundamentalmente de su expansión y tráfico.

Finalmente, las autoridades colombianas también deberán examinar minuciosamente la experiencia de México durante los diez años que lleva de vigencia su vinculación al NAFTA, en particular su impacto sobre la distribución de la riqueza y el equilibrio entre las regiones, a fin de identificar

y adoptar oportunamente las medidas más indicadas que minimicen los costos y maximicen los beneficios sociales en esas materias.

2.2. LA CLAUSULA DE CONDICIONALIDAD

El denominado Principio de Integralidad, plasmado en la Cláusula de Condicionalidad que consignó Colombia ante el ALCA en febrero de este año, no será posible aplicarlo estrictamente en los términos en que ésta quedó redactada, en el evento de un tratado bilateral con Estados Unidos. En efecto, de los tres pilares de las negociaciones de libre comercio – el libre acceso a los mercados, la eliminación de los subsidios a las exportaciones, y la supresión de las ayudas internas a los agricultores -, sólo con respecto a los dos primeros podrían alcanzarse acuerdos, en tanto que el tercero tendría que ser objeto de negociaciones en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC) con las otras potencias que mantienen ayudas internas, como la Unión Europea, Japón, Corea y Canadá, aparte de México. Entre otras razones, porque resulta técnicamente inviable a nivel de campo distinguir y luego excluir de dichas ayudas internas a los productores según destinen o no su producción a un mercado de un país específico. Por motivos similares, Estados Unidos y Brasil ya acordaron dicho curso de acción, es decir el traslado de la

discusión sobre las ayudas internas del seno del ALCA o de un eventual acuerdo bilateral entre ambas naciones al escenario de la OMC.

No obstante, en el caso de los renglones directamente más subsidiados en Estados Unidos y por contera los más distorsionados a través de sus precios internacionales, o sea el grupo de los productos conocidos como sensibles, en el evento en que se llegare a convenir por parte de ambos países la modificación o el marchitamiento gradual del actual sistema de franjas de precios que opera en Colombia - como se pactó con Chile -, y que ha constituido prácticamente la única medida de protección en frontera de dichos rubros durante los últimos ocho años, sería indispensable adoptar mecanismos como salvaguardias especiales, derechos compensatorios o contingentes arancelarios durante el período de transición. Ahora bien, bajo cualquier circunstancia, dadas las peculiares características de la agricultura de Colombia, de su conflicto social y del flagelo de las drogas, dicho período deberá ser más prolongado que el acordado en el TCL con Chile (12 años), y aún que el del TCL celebrado con México (15 años). Cabe recordar los niveles de los subsidios en Estados Unidos, según el último informe disponible de la OECD, sin contar con los notables incrementos establecidos por su célebre Ley Agrícola del año 2002, conocida como el Farm Bill.

En efecto, las porciones que alcanzaron las transferencias de los contribuyentes y los consumidores pagadas a los agricultores norteamericanos dentro de sus ingresos brutos durante el año 2001, es decir los Equivalentes del Subsidio al Productor (ESP), fueron del 50.8% para leche, 48.4% para azúcar, 46.8% para arroz, 40.0% para trigo, 26.4% para maíz y 25.5% para oleaginosas. Igualmente, los Coeficientes de Protección Nominal, es decir los cocientes de la relación entre los ingresos recibidos por los agricultores norteamericanos y los precios internacionales, fueron del 2.0 para leche, 1.9 para azúcar, 1.9 para arroz, 1.7 para trigo, 1.4 para maíz y 1.3 para oleaginosas.

2.3. SUBSIDIOS A LAS EXPORTACIONES

En cuanto a los subsidios a las exportaciones destinadas específicamente a Colombia, Estados Unidos deberá eliminarlos en su totalidad, dando por tanto término final a la aplicación del Export Enhancement Program, del Dairy Export Incentive Program, del Market Promotion Program, y del Export Credit Guarantee Program. Y, a cambio, deberá disciplinar los créditos para financiar las exportaciones a nuestro país únicamente mediante la aplicación de tasas de interés y plazos corrientes de mercado.

2.4. DEMANDAS DE ACCESO AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

En materia de acceso de nuestra agricultura al mercado norteamericano, Colombia seguirá un tratamiento rigurosamente recíproco. En tal sentido, deberá presentar, al igual que lo hará a su vez Estados Unidos ante nosotros, un conjunto de demandas mínimas al inicio de las negociaciones - aparte de la racionalización de las normas de origen y la eliminación del escalamiento arancelario que discrimina contra los procesos de agregación de valor -, entre las que cabe señalar de manera sumaria las siguientes: AZÚCAR. Aumento en el primer año de operación del TLC de la cuota anual de 25.000 a 160.000 toneladas, resultante del promedio de las cuotas

dejadas de utilizar por los demás países beneficiarios durante los últimos tres años. Y, tras incrementos adicionales y graduales a lo largo del período de transición que se convenga, la liberación total, sin aranceles ni cuotas, al final del mismo. BIOETANOL. Eliminación a partir del primer año de operación del TLC del arancel y de los impuestos adicionales para los alcoholes etílicos o mezclas que los contengan, y que se destinen a uso como combustible, o para producir mezclas con gasolina a fin de ser usadas como combustible.

2.5. CARNE DE BOVINO, LECHE Y DERIVADOS LÁCTEOS

Adopción a partir del primer año de operación del TLC del principio de regionalización de las zonas libres de aftosa con vacunación, así como de otras enfermedades, de suerte que mediante la fijación de una cuota significativa con incremento gradual y sin aranceles a lo largo del período de transición hasta su liberación total, Colombia pueda comenzar a efectuar sus exportaciones de carne y leche al mercado norteamericano, previo el diligenciamiento de los protocolos sanitarios y la acreditación de los frigoríficos y las plantas de pulverización de Colombia por parte de las autoridades norteamericanas, concretamente del Food Safety Inspection Services (FSIS). Igualmente, supresión de la prohibición de las

importaciones de productos de carne no cocidos, como los jamones y las salchichas.

2.6. FRUTAS TROPICALES, SUS PULPAS Y JUGOS, Y DEMÁS PREPARADOS.

Resolución favorable y expedita en el primer año de operación del TLC de las solicitudes pendientes de aprobación fitosanitaria para las frutas tropicales y sus productos derivados provenientes de Colombia por parte del APHIS y el FSIS. Ya se impartió la aprobación para uchuva, pitahaya y lulo en fresco. Están pendientes el tomate de árbol, el tomate de mesa, la papaya hawaiana, la guanábana, la granadilla, la guayaba y la curaba en fresco, entre otras. Se deberá extender el acceso para las pulpas, jugos y demás productos elaborados que se deriven de dichas frutas.

2.7. RECURSOS MARINOS, ACUICULTURA Y PESCA ORNAMENTAL

Flexibilización a partir del primer año de operación del TLC de las normas ambientales y eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias sin soporte científico confiable y suficiente para productos clave de nuestro potencial de pesca en el mar, como el atún y el camarón, por parte del

Nacional Marine Fisheries Service. Así mismo, la apertura y liberación del mercado norteamericano para productos de la acuicultura marina y continental, específicamente para especies producidas mediante tecnologías de crianza en cautiverio, y de la pesca ornamental.

En cuanto toca a hortalizas y frutas frescas, se propone una flexibilización de las normas cuarentenarias y eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias sin soporte científico confiable y suficiente para las importaciones por parte del APHIS y del Fish and Wildlife Service. Igualmente, agilización de las inspecciones de plantas y flores frescas en Miami y demás puertos – conocidas como el Plant Protection and Quarentine Program -, cuyas demoras debidas a la rigidez para establecer más de un turno y cuyos excesivos costos por horas extras y otros conceptos (cerca de US \$4 millones en el 2002) se han constituido en una formidable barrera al comercio en el caso de las flores colombianas.

ACEITE DE PALMA. Supresión de las normas de etiquetado que discriminan sin soporte científico confiable y suficiente en contra de las propiedades del aceite de palma, y apertura y liberación comercial del mercado norteamericano para biodiesel destinado a la sustitución de ACPM.

2.8. FONDO ESTRUCTURAL PARA LA RECONVERSIÓN

Finalmente, para Colombia capítulo esencial del TLC con Estados Unidos tendrá que ser sin duda la constitución de un fondo para la reconversión tecnológica de su agricultura, el cual deberá financiar durante el período de transición la adopción de los más avanzados progresos de las ciencias y la transferencia de los más recientes hallazgos de la biotecnología, la capacitación y readaptación de capital humano para dicho propósito a niveles de doctorado y post-doctorado, y un vasto esfuerzo en materia de desarrollo rural. Dicho fondo deberá dotarse primordialmente con recursos no reembolsables provenientes de la cooperación norteamericana, en una cuantía equiparable, a valor presente, a la que recibió Colombia durante la revolución verde, entre mediados de la década de los años 60 y mediados de la de los 70.

3. LA NORMATIVIDAD COLOMBIANA EN MATERIA INDUSTRIAL Y COMERCIAL

La Ley 222 de 1995 es una de las normas más recientes en materia comercial; han querido los autores de esta investigación, citar algunos apartes que, en su criterio, aplicarán una vez entre en vigencia el TLC con los Estados Unidos de Norteamérica.

LEY 222 DE 1995 (Diciembre 20) CAPÍTULO V Matrices y subordinadas ARTÍCULO 26.

Una sociedad será subordinada o controlada cuando su poder de decisión se encuentre sometido a la voluntad de otra u otras personas que serán su matriz o controlante, bien sea directamente, caso en el cual aquélla se denominará filial o con el concurso o por intermedio de las subordinadas de la matriz, en cuyo caso se llamará subsidiaria.

Será subordinada una sociedad cuando se encuentre en uno o más de los siguientes casos: 1. Cuando más del cincuenta por ciento (50%) del capital pertenezca a la matriz, directamente o por intermedio o con el concurso de sus subordinadas, o de las subordinadas de éstas. Para tal efecto, no se computarán las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto. 2. Cuando la matriz y

las subordinadas tengan conjunta o separadamente el derecho de emitir los votos constitutivos de la mayoría mínima decisoria en la junta de socios o en la asamblea, o tengan el número de votos necesarios para elegir la mayoría de miembros de la junta directiva, si la hubiere. 3. Cuando la matriz, directamente o por intermedio o con el concurso de las subordinadas, en razón de un acto o negocio con la sociedad controlada o con sus socios, ejerza influencia dominante en las decisiones de los órganos de administración de la sociedad.

Igualmente habrá subordinación, para todos los efectos legales, cuando el control conforme a los supuestos previstos en el presente artículo, sea ejercido por una o varias personas naturales o jurídicas de naturaleza no societaria, bien sea directamente o por intermedio o con el concurso de entidades en las cuales éstas posean más del cincuenta por ciento (50%) del capital o configure la mayoría mínima para la toma de decisiones o ejerzan influencia dominante en la dirección o toma de decisiones de la entidad.

Así mismo, una sociedad se considera subordinada cuando el control sea ejercido por otra sociedad, por intermedio o con el concurso de alguna o algunas de las entidades mencionadas en el párrafo anterior.

Habrà grupo empresarial cuando además del vínculo de subordinación, exista entre las entidades unidad de propósito y dirección. Se entenderá que existe unidad de propósito y dirección cuando la existencia y actividades de todas las

entidades persigan la consecución de un objetivo determinado por la matriz o controlante en virtud de la dirección que ejerce sobre el conjunto, sin perjuicio del desarrollo individual del objeto social o actividad de cada una de ellas. Corresponderá a la Superintendencia de Sociedades, o en su caso a la de Valores o Bancaria, determinar la existencia del grupo empresarial cuando exista discrepancia sobre los supuestos que lo originan.

En los casos en que exista grupo empresarial, tanto los administradores de las sociedades controladas, como los de la controlante, deberán presentar un informe especial a la asamblea o junta de socios, en el que se expresará la intensidad de las relaciones económicas existentes entre la controlante o sus filiales o subsidiarias con la respectiva sociedad controlada. Dicho informe, que se presentará en las fechas señaladas en los estatutos o la ley para las reuniones ordinarias, deberá dar cuenta, cuando menos, de los siguientes aspectos: 1. Las operaciones de mayor importancia concluidas durante el ejercicio respectivo, de manera directa o indirecta, entre la controlante o sus filiales o subsidiarias con la respectiva sociedad controlada; 2. Las operaciones de mayor importancia concluidas durante el ejercicio respectivo, entre la sociedad controlada y otras entidades, por influencia o en interés de la controlante, así como las operaciones de mayor importancia concluidas durante el ejercicio respectivo, entre la sociedad controlante y otras entidades, en interés de la controlada, y 3. Las decisiones de mayor importancia que la sociedad controlada haya tomado o dejado de tomar por influencia o en interés de la sociedad controlante, así como las decisiones de

mayor importancia que la sociedad controlante haya tomado o dejado de tomar en interés de la sociedad controlada. La Superintendencia de Sociedades, o en su caso la de Valores o Bancaria, podrá en cualquier tiempo, a solicitud de interesado, constatar la veracidad del contenido del informe especial y si es del caso, adoptar las medidas que fueren pertinentes.

Cuando de conformidad con lo previsto en los artículos del Código de Comercio, se configure una situación de control, la sociedad controlante lo hará constar en documento privado que deberá contener el nombre, domicilio, nacionalidad y actividad de los vinculados, así como el presupuesto que da lugar a la situación de control. Dicho documento deberá presentarse para su inscripción en el registro mercantil correspondiente a la circunscripción de cada uno de los vinculados, dentro de los treinta días siguientes a la configuración de la situación de control. Si vencido el plazo a que se refiere el inciso anterior, no se hubiere efectuado la inscripción a que alude este artículo, la Superintendencia de Sociedades, o en su caso la de Valores o Bancaria, de oficio o a solicitud de cualquier interesado, declarará la situación de vinculación y ordenará la inscripción en el registro mercantil, sin perjuicio de la imposición de las multas a que haya lugar por dicha omisión. En los casos en que den los supuestos para que exista grupo empresarial se aplicará la presente disposición. No obstante, cumplido el requisito de inscripción del grupo empresarial en el registro mercantil, no será necesaria la inscripción de la situación de control entre las sociedades que lo conforman.

Las cámaras de comercio estarán obligadas a hacer constar en el certificado de existencia y representación legal la calidad de matriz o subordinada que tenga la sociedad así como su vinculación a un grupo empresarial, de acuerdo con los criterios previstos en la presente ley. Toda modificación de la situación de control o del grupo, se inscribirá en el registro mercantil. Cuando dicho requisito se omita, la entidad estatal que ejerza la inspección, vigilancia o control de cualquiera de las vinculadas podrá en los términos señalados en este artículo, ordenar la inscripción correspondiente.

Los respectivos organismos de inspección, vigilancia o control, podrán comprobar la realidad de las operaciones que se celebren entre una sociedad y sus vinculados. En caso de verificar la irrealidad de tales operaciones o su celebración en condiciones considerablemente diferentes a las normales del mercado, en perjuicio del Estado, de los socios o de terceros, impondrán multas y si lo considera necesario, ordenarán la suspensión de tales operaciones. Lo anterior, sin perjuicio de las acciones de socios y terceros a que haya lugar para la obtención de las indemnizaciones correspondientes.

Las sociedades subordinadas no podrán tener a ningún título, partes de interés, cuotas o acciones en las sociedades que las dirijan o controlen. Serán ineficaces los negocios que se celebren, contrariando lo dispuesto en este artículo.

En todo caso, cuando se configure una situación de control en los términos previstos en la ley, sólo podrá pagarse el dividendo en acciones o cuotas liberadas de la misma sociedad, a los socios que así lo acepten.

A fin de cada ejercicio social y por lo menos una vez al año, el 31 de diciembre, las sociedades deberán cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general, debidamente certificados. Tales estados se difundirán junto con la opinión profesional correspondiente, si ésta existiere. El Gobierno Nacional podrá establecer casos en los cuales, en atención al volumen de los activos o de ingresos sea admisible la preparación y difusión de estados financieros de propósito general abreviados. Las entidades gubernamentales que ejerzan inspección, vigilancia o control, podrán exigir la preparación y difusión de estados financieros de períodos intermedios. Estos estados serán idóneos para todos los efectos, salvo para la distribución de utilidades.

La matriz o controlante, además de preparar y presentar estados financieros de propósito general individuales, deben preparar y difundir estados financieros de propósito general consolidados, que presenten la situación financiera, los resultados de las operaciones, los cambios en el patrimonio, así como los flujos de efectivo de la matriz o controlante y sus subordinados o dominados, como si fuesen los de un solo ente. Los estados financieros de propósito general consolidados deben ser sometidos a consideración de quien sea competente, para su aprobación o improbación. Las inversiones en subordinadas deben

contabilizarse en los libros de la matriz o controlante por el método de participación patrimonial.

Los estados financieros estarán acompañados de sus notas, con las cuales conforman un todo indivisible. Los estados financieros y sus notas se prepararán y presentarán conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

El representante legal y el contador público bajo cuya responsabilidad se hubiesen preparado los estados financieros deberán certificar aquellos que se pongan a disposición de los asociados o de terceros. La certificación consiste en declarar que se han verificado previamente las afirmaciones contenidas en ellos, conforme al reglamento, y que las mismas se han tomado fielmente de los libros.

Son dictaminados aquellos estados financieros certificados que se acompañen de la opinión profesional del revisor fiscal o, a falta de éste, del contador público independiente que los hubiere examinado de conformidad con las normas de auditoría generalmente aceptadas. Estos estados deben ser suscritos por dicho profesional, anteponiendo la expresión “ver la opinión adjunta” u otra similar. El sentido y alcance de su firma será el que se indique en el dictamen correspondiente, que contendrá como mínimo las manifestaciones exigidas por el reglamento.(Subrayado Declarado Inexequible.

Cuando los estados financieros se presenten conjuntamente con el informe de gestión de los administradores, el revisor fiscal o contador público independiente deberá incluir en su informe su opinión sobre si entre aquellos y éstos existe la debida concordancia.

Salvo prueba en contrario, los estados financieros certificados y los dictámenes correspondientes se presumen auténticos.

Las entidades gubernamentales que ejercen inspección, vigilancia o control, podrán ordenar rectificar los estados financieros o las notas que no se ajusten a las normas legales. Tratándose de estados financieros de fin de ejercicio, las rectificaciones afectarán el período objeto de revisión, siempre que se notifique dentro del mes siguiente a la fecha en la cual se hayan presentado en forma completa ante la respectiva autoridad. Pasado dicho lapso las rectificaciones se reconocerán en el ejercicio en curso. Las rectificaciones se darán a conocer al difundir los estados financieros respectivos y, en todo caso, en la forma y plazo que determine la respectiva entidad gubernamental. La orden de rectificación sólo tendrá efectos cuando la entidad gubernamental que ejerce inspección, vigilancia o control haya resuelto expresamente los recursos a que hubiere lugar, si es que éstos se interpusieron.

Dentro del mes siguiente a la fecha en la cual sean aprobados, se depositará copia de los estados financieros de propósito general, junto con sus notas y el dictamen correspondiente, si lo hubiere, en la cámara de comercio del domicilio

social. Ésta expedirá copia de tales documentos a quienes lo soliciten y paguen los costos correspondientes. Sin embargo, las entidades gubernamentales que ejerzan la inspección, vigilancia o control podrán establecer casos en los cuales no se exija depósito o se requiera un medio de publicidad adicional. También podrán ordenar la publicidad de los estados financieros intermedios. La cámara de comercio deberá conservar, por cualquier medio, los documentos mencionados en este artículo por el término de cinco años.

Sin perjuicio de las sanciones a que haya lugar, cuando sin justa causa una sociedad se abstuviere de preparar o difundir estados financieros estando obligada a ello, los terceros podrán aducir cualquier otro medio de prueba aceptado por la ley. Los administradores y el revisor fiscal, responderán por los perjuicios que causen a la sociedad, a los socios o a terceros por la no preparación o difusión de los estados financieros.

ARTÍCULO 43 Responsabilidad penal. Sin perjuicio de lo dispuesto en otras normas, serán sancionados con prisión de uno a seis años, quienes a sabiendas:

1. Suministren datos a las autoridades o expidan constancias o certificaciones contrarias a la realidad.
2. Ordenen, toleren, hagan o encubran falsedades en los estados financieros o en sus notas.

Declarado Inexequible Parcialmente Expedición de reglamentos. Corresponde al Gobierno Nacional expedir la reglamentación sobre:

1. Las normas de auditoría generalmente aceptadas.
2. Los libros, comprobantes y soportes que deberán

elaborarse para servir de fundamento de los estados financieros, así como los requisitos mínimos que deberán cumplir unos y otros.

Los administradores deberán rendir cuentas comprobadas de su gestión al final de cada ejercicio, dentro del mes siguiente a la fecha en la cual se retiren de su cargo y cuando se las exija el órgano que sea competente para ello. Para tal efecto presentarán los estados financieros que fueren pertinentes, junto con un informe de gestión. La aprobación de las cuentas no exonerará de responsabilidad a los administradores, representantes legales, contadores públicos, empleados, asesores o revisores fiscales.

Terminando cada ejercicio contable, en la oportunidad prevista en la ley o en los estatutos, los administradores deberán presentar a la asamblea o junta de socios para su aprobación o improbación, los siguientes documentos: 1. Un informe de gestión. 2. Los estados financieros de propósito general, junto con sus notas, cortados a fin del respectivo ejercicio. (Decreto 2649 de 1993) Art. 21. 3. Un proyecto de distribución de las utilidades repartibles. Así mismo presentarán los dictámenes sobre los estados financieros y los demás informes emitidos por el revisor fiscal o por contador público independiente.

Modificado Ley 603 de 2000, **Informe de gestión.** El informe de gestión deberá contener una exposición fiel sobre la evolución de los negocios y la situación económica, administrativa y jurídica de la sociedad. El informe deberá incluir

igualmente indicaciones sobre: 1. Los acontecimientos importantes acaecidos después del ejercicio. 2. La evolución previsible de la sociedad. 3. Las operaciones celebradas con los socios y con los administradores. 4. El estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la sociedad. El informe deberá ser aprobado por la mayoría de votos de quienes deban presentarlo. A él se adjuntarán las explicaciones o salvedades de quienes no lo compartieren

Los socios podrán ejercer el derecho de inspección sobre los libros y papeles de la sociedad, en los términos establecidos en la ley, en las oficinas de la administración que funcionen en el domicilio principal de la sociedad. En ningún caso, este derecho se extenderá a los documentos que versen sobre secretos industriales o cuando se trate de datos que de ser divulgados, puedan ser utilizados en detrimento de la sociedad. Las controversias que se susciten en relación con el derecho de inspección serán resueltas por la entidad que ejerza la inspección, vigilancia o control. En caso de que la autoridad considere que hay lugar al suministro de información, impartirá la orden respectiva. Los administradores que impidieren el ejercicio del derecho de inspección o el revisor fiscal que conociendo de aquel incumplimiento se abstuviere de denunciarlo oportunamente, incurrirán en causal de remoción. La medida deberá hacerse efectiva por la persona u órgano competente para ello o, en subsidio, por la entidad gubernamental que ejerza la inspección, vigilancia o control del ente.

La sociedad anónima podrá constituirse por acto único o por suscripción sucesiva, sin perjuicio de las normas que regulen lo referente a la oferta pública.

En la constitución por suscripción sucesiva, los promotores elaborarán el programa de fundación junto con el folleto informativo de promoción de las acciones objeto de la oferta. El programa de fundación será suscrito por todos los promotores. El folleto informativo deberá ser suscrito además, por los representantes de las entidades que se encarguen de la colocación de la emisión o del manejo de los recursos provenientes de la suscripción. El programa de fundación y el folleto informativo se inscribirán en la cámara de comercio correspondiente al lugar donde se vaya a establecer el domicilio principal de la sociedad.

El programa de fundación contendrá, por lo menos, las siguientes estipulaciones:

1. El nombre, nacionalidad, identificación y domicilio de todos los promotores. 2.
- El proyecto de los estatutos. 3. El número, clase y valor nominal de las acciones.
4. El monto mínimo al que deberá ascender el capital suscrito, el número de emisiones, el plazo, y demás condiciones para la suscripción de acciones y el nombre de la entidad donde los suscriptores deben pagar la suma de dinero que están obligados a entregar para suscribirlas. 5. Cuando se proyecten aportes en especie, se indicarán las características que deberán tener y las condiciones para su recibo. 6. La forma de hacer la convocatoria para la asamblea general constitutiva y las reglas conforme a las cuales deba celebrarse. 7. La participación

concedida a los promotores, si fuere el caso. 8. La forma como deberán manejarse los rendimientos provenientes del capital aportado y los gastos en que incurran los promotores.

El contrato de suscripción constará por escrito y contendrá, por lo menos, las siguientes especificaciones: 1. El nombre, nacionalidad, domicilio e identificación del suscriptor. 2. El nombre y domicilio de la futura sociedad. 3. El número, naturaleza y valor nominal de las acciones que suscribe. 4. La forma y condiciones en que el suscriptor se obliga a pagar. 5. Cuando las acciones hayan de pagarse con aportes en especie, la determinación de éstos. 6. La declaración expresa de que el suscriptor conoce y acepta el programa de fundación. 7. La fecha de suscripción y firma del suscriptor.

Los suscriptores depositarán en la entidad designada en el programa de fundación, las sumas de dinero que se hubieren obligado a desembolsar. En caso que el pago sea por instalamentos, se cubrirá por lo menos la tercera parte del valor de cada acción suscrita; el plazo para el pago total de las cuotas pendientes no excederá de un año contado desde la fecha de suscripción. Si los suscriptores incumplieren las obligaciones a que alude el inciso anterior, los promotores podrán exigir judicialmente el cumplimiento o imputar las sumas recibidas a la liberación del número de acciones que correspondan a las cuotas pagadas.

Si no se ha previsto en el programa de fundación la posibilidad de constituir la sociedad con un monto inferior al anunciado y la suscripción no se cubre en su totalidad dentro del plazo previsto, los contratos de suscripción se resolverán de pleno derecho y la entidad respectiva, reintegrará la totalidad depositada a cada suscriptor, junto con los rendimientos que le correspondieren, dentro de los diez días siguientes al vencimiento del plazo. Lo dispuesto en este artículo se aplicará cuando por cualquier motivo no se constituya la sociedad, sin perjuicio de la responsabilidad a que haya lugar. En tal caso, el plazo para reintegrar lo depositado se contará desde cuando se informe por los promotores o el representante legal designado, a la entidad respectiva, el fracaso de la suscripción, aviso que deberá darse dentro de los cinco (5) días siguientes a éste.

No podrá disponerse de los aportes mientras no se otorgue la escritura pública de constitución de la sociedad, salvo para cubrir los gastos necesarios para su constitución.

Cumplido el proceso de suscripción, los promotores, dentro de los quince días siguientes, convocarán a la asamblea general constituyente en la forma y plazo previstos en el programa de fundación. Si se convoca la asamblea y ésta no se lleva a cabo por falta de quórum, se citará a una nueva reunión que deberá efectuarse no antes de los diez días ni después de los treinta, contados desde la fecha fijada para la primera reunión. Si la segunda reunión tampoco se celebra por

falta de quórum, se dará por terminado el proceso de constitución y se aplicará lo dispuesto para el caso del fracaso de la suscripción.

En la asamblea constituyente cada suscriptor tendrá tantos votos como acciones haya suscrito. Las decisiones se tomarán por un número plural de suscriptores que represente, por lo menos, la mayoría absoluta de las acciones suscritas. En caso de que existan aportes en especie, los interesados no podrán votar los acuerdos que deban aprobarlos. En este evento, la mayoría, se formará con los votos de las acciones restantes.

La asamblea general constituyente decidirá sobre los siguientes temas: 1. Aprobación de la gestión realizada por los promotores. 2. Aprobación de los estatutos. 3. Examinar y en su caso aprobar el avalúo de los aportes en especie, si los hubiere. 4. Designación de representante legal, junta directiva y revisor fiscal. Los promotores que también fueren suscriptores no podrán votar el punto primero.

Sii en la asamblea general constitutiva se cambian las actividades principales previstas en el objeto social, los suscriptores ausentes o disidentes podrán retirarse dentro de los quince días siguientes a la celebración de la asamblea, comunicando dicha decisión por escrito al representante legal designado por la asamblea constitutiva. En este evento, el suscriptor podrá pedir la restitución de los aportes con los frutos que hubieren producido, si a ello hubiere lugar. Para los

efectos anteriores, cuando se adopte dicha decisión, el representante legal designado deberá comunicarla inmediatamente a los suscriptores ausentes mediante telegrama u otro medio que produzca efectos similares. Si como consecuencia de lo dispuesto en el presente párrafo se disminuye el capital previsto para la constitución de la sociedad, ésta podrá formalizarse siempre y cuando la decisión sea aprobada por un número de suscriptores que representen no menos de la mitad más una de las acciones suscritas restantes. En caso contrario, se entenderá fracasada la suscripción.

Si dentro de los seis meses siguientes a la celebración de la asamblea, no se ha otorgado la escritura de constitución, los suscriptores podrán exigir la restitución de los aportes junto con los frutos que hubieren producido, sin perjuicio de la responsabilidad en que puede incurrir el representante legal. En todo caso, los promotores responderán solidaria e ilimitadamente por las obligaciones contraídas para la constitución de la sociedad, hasta la celebración de la asamblea general constituyente.

Constituida la sociedad, ésta asumirá las obligaciones contraídas legítimamente por los promotores y restituirá los gastos realizados por éstos, siempre y cuando su gestión haya sido aprobada por la asamblea general constituyente. Igualmente, asumirá las obligaciones contraídas por el representante legal en cumplimiento de sus deberes. En ningún caso los suscriptores serán responsables por las obligaciones mencionadas en este artículo.

Las sociedades por acciones podrán emitir acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las cuales tendrán el mismo valor nominal de las acciones ordinarias y no podrán representar más del cincuenta por ciento del capital suscrito. La emisión se hará cuando así lo decida la asamblea general de accionistas.

El reglamento de suscripción de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto deberá ser aprobado por la asamblea general de accionistas, salvo que ésta, al disponer la emisión, delegue tal atribución en la junta directiva.

Las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto darán a su titular el derecho a percibir un dividendo mínimo fijado en el reglamento de suscripción y que se pagará de preferencia respecto al que corresponda a las acciones ordinarias; al reembolso preferencial de los aportes una vez pagado el pasivo externo, en caso de disolución de la sociedad; y a los demás derechos previstos para las acciones ordinarias, salvo el de participar en la asamblea de accionistas y votar en ella. En el reglamento de suscripción podrá conferirse a los titulares de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, además de los señalados en el inciso anterior, los siguientes derechos: 1. A participar en igual proporción con las acciones ordinarias de las utilidades distribuibles que queden después de deducir el dividendo mínimo. 2. A participar en igual proporción con las acciones ordinarias de las utilidades distribuibles que queden después de

deducir el dividendo mínimo y el correspondiente a las acciones ordinarias, cuyo monto será igual al del dividendo mínimo. 3. A un dividendo mínimo acumulativo hasta por el número de ejercicios sociales que se indique en el reglamento de suscripción.

No obstante, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto darán a sus titulares el derecho a voto, en los siguientes casos: 1. Cuando se trate de aprobar modificaciones que puedan desmejorar las condiciones o derechos fijados para dichas acciones. En este caso, se requerirá el voto favorable del 70% de las acciones en que se encuentre dividido el capital suscrito, incluyendo en dicho porcentaje y en la misma proporción el voto favorable de las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto. 2. Cuando se vaya a votar la conversión en acciones ordinarias de las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto. Para tal efecto, se aplicará la misma mayoría señalada en el numeral anterior. 3. En los demás casos que se señalen en el reglamento de suscripción.

Si al cabo de un ejercicio social, la sociedad no genera utilidades que le permitan cancelar el dividendo mínimo y la Superintendencia de Sociedades o en su caso, la de Valores o Bancaria, de oficio o a solicitud de tenedores de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto que representen por lo menos el 10% de estas acciones, establezca que se han ocultado o distraído beneficios que disminuyan las utilidades a distribuir, podrá determinar que los titulares de estas

acciones participen con voz y voto en la asamblea general de accionistas, hasta tanto se verifique que han desaparecido las irregularidades que dieron lugar a esta medida. En todo caso se causarán intereses de mora a cargo de la sociedad, por la parte del dividendo mínimo preferencial que no fue oportunamente liquidada en razón de la distracción u ocultamiento de utilidades.

Además de los requisitos generales, en los títulos de las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, deberán indicarse los derechos especiales que ellos confieren.

Sin perjuicio de lo dispuesto para los casos de oferta pública, el Gobierno Nacional reglamentará todo lo referente a las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto de que trata esta sección.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 424 del Código de Comercio y en el artículo 13 de esta ley, cuando en las sociedades que negocien sus acciones en el mercado público de valores, se pretenda debatir el aumento del capital autorizado o la disminución del suscrito, deberá incluirse el punto respectivo dentro del orden del día señalado en la convocatoria. La omisión de este requisito hará ineficaz la decisión correspondiente. En estos casos, los administradores de la sociedad elaborarán un informe sobre los motivos de la propuesta, que deberá quedar a disposición de los accionistas en las oficinas de administración de la sociedad, durante el término de la convocatoria.

La asamblea deliberará con un número plural de socios que represente, por lo menos, la mitad más una de las acciones suscritas, salvo que en los estatutos se pacte un quórum inferior. Con excepción de las mayorías decisorias señaladas en los artículos 155 <../../../../CdeC/L2/T1p2.htm>, 420 numeral 5º <../../../../CdeC/L2/T6p2.htm> y 455 <../../../../CdeC/L2/T1p1.htm> del Código de Comercio, las decisiones se tomarán por mayoría de los votos presentes. En los estatutos de las sociedades que no negocien sus acciones en el mercado público de valores, podrá pactarse un quórum diferente o mayorías superiores a las indicadas.

Si se convoca a la asamblea y ésta no se lleva a cabo por falta de quórum, se citará a una nueva reunión que sesionará y decidirá válidamente con un número plural de socios cualquiera sea la cantidad de acciones que esté representada. La nueva reunión deberá efectuarse no antes de los diez días ni después de los treinta, contados desde la fecha fijada para la primera reunión. Cuando la asamblea se reúna en sesión ordinaria por derecho propio el primer día hábil del mes de abril, también podrá deliberar y decidir válidamente en los términos del inciso anterior. En las sociedades que negocien sus acciones en el mercado público de valores, en las reuniones de segunda convocatoria la asamblea sesionará y decidirá válidamente con uno o varios socios, cualquiera sea el número de acciones representadas.

Dos o más accionistas que no sean administradores de la sociedad, podrán celebrar acuerdos en virtud de los cuales se comprometan a votar en igual o determinado sentido en las asambleas de accionistas. Dicho acuerdo podrá comprender la estipulación que permita a uno o más de ellos o a un tercero, llevar la representación de todos en la reunión o reuniones de la asamblea. Esta estipulación producirá efectos respecto de la sociedad siempre que el acuerdo conste por escrito y que se entregue al representante legal para su depósito en las oficinas donde funcione la administración de la sociedad. En lo demás, ni la sociedad ni los demás accionistas, responderán por el incumplimiento a los términos del acuerdo.

3.2. DE LAS NORMAS INTERNACIONALES (PACTO ANDINO)

Como un ejemplo de normatividad vulnerada por los socios del Pacto Andino, se ha considerado oportuno incluir la Resolución 458, firmada en Bogotá, la cual, sin embargo, poco sirvió al momento de la toma de decisiones unilaterales por parte de los socios de Colombia en dicho Pacto.

CAPITULO I DEL OBJETO Y AMBITO DE APLICACION

Artículo 1.- La presente Decisión tiene por objeto:

- a) Reconocer y garantizar la protección de los derechos del obtentor de nuevas variedades vegetales mediante el otorgamiento de un Certificado de Obtentor;

- b) Fomentar las actividades de investigación en el área andina;
- c) Fomentar las actividades de transferencia de tecnología al interior de la Subregión y fuera de ella.

Artículo 2.- El ámbito de aplicación de la presente decisión se extiende a todos los géneros y especies botánicas siempre que su cultivo, posición o utilización no se encuentren prohibidos por razones de salud humana, animal o vegetal.

Artículo 3. Definiciones (Términos utilizados)

3.3. DEL RECONOCIMIENTO DE LOS DERECHOS DEL OBTENTOR

Artículo 4.- Los Países Miembros otorgarán certificados de obtentor a las personas que hayan creado variedades vegetales, cuando éstas sean nuevas, homogéneas, distinguibles y estables y se le hubiese asignado una denominación que constituya su designación genérica.

Para los efectos de la presente Decisión, entiéndase por crear, la obtención de una nueva variedad mediante la aplicación de conocimientos científicos al mejoramiento heredable de las plantas.

Artículo 5.- Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 37, los Gobiernos de cada País Miembro designarán la autoridad nacional competente y establecerán sus funciones, así como el procedimiento nacional que reglamente la presente Decisión.

Artículo 6.- Establézcase en cada País Miembro el Registro Nacional de Variedades Vegetales Protegidas, en el cual deberán ser registradas todas las variedades que cumplan con las condiciones exigidas en la presente Decisión. La Junta estará encargada de llevar un registro subregional de variedades vegetales protegidas.

Artículo 7.- Para ser inscritas en el Registro a que hace referencia el artículo anterior, las variedades deberán cumplir con las condiciones de novedad, distinguibilidad, homogeneidad y estabilidad y presentar además una denominación genérica adecuada.

Artículo 8.- Una variedad será considerada como nueva si el material de reproducción o de multiplicación, o un producto de su cosecha, no hubiese sido vendido o entregado de otra manera lícita a terceros, por el obtentor

o su causahabiente o con su consentimiento, para fines de explotación comercial de la variedad.

La novedad se pierde cuando:

- a) La explotación haya comenzado por lo menos un año antes de la fecha de presentación de la solicitud para el otorgamiento de un certificado de obtentor o de la prioridad reivindicada, si la venta o entrega se hubiese efectuado dentro del territorio de cualquier País Miembro;
- b) La explotación haya comenzado por lo menos cuatro años antes o, en el caso de árboles y vides, por lo menos seis años antes de la fecha de presentación de la solicitud para el otorgamiento de un certificado de obtentor o de la prioridad reivindicada, si la venta o entrega se hubiese efectuado en un territorio distinto al de cualquier País Miembro.

Artículo 9.- La novedad no se pierde por venta o entrega de la variedad a terceros, entre otros casos, cuando tales actos:

- a) sean el resultado de un abuso en detrimento del obtentor o de su

causahabiente;

b) sean parte de un acuerdo para transferir el derecho sobre la variedad siempre y cuando ésta no hubiere sido entregada físicamente a un tercero;

c) sean parte de un acuerdo conforme al cual un tercero incrementó, por cuenta del obtentor, las existencias del material de reproducción o de multiplicación;

c) sean parte de un acuerdo conforme al cual un tercero realizó pruebas de campo o de laboratorio o pruebas de procesamiento en pequeña escala a fin de evaluar la variedad;

d) tengan por objeto el material de cosecha que se hubiese obtenido como producto secundario o excedente de la variedad o de las actividades mencionadas en los literales c) y d) del presente artículo; o,

f) se realicen bajo cualquier otra forma ilícita.

Artículo 10.- Una variedad se considerará distinta, si se diferencia claramente de cualquiera otra cuya existencia fuese comúnmente conocida, a la fecha de presentación de la solicitud o de la prioridad reivindicada.

La presentación en cualquier país de una solicitud para el otorgamiento del certificado de obtentor o para la inscripción de la variedad en un registro oficial de cultivares, hará comúnmente conocida dicha variedad a

partir de esa fecha, si tal acto condujera a la concesión del certificado o la inscripción de la variedad, según fuere el caso.

Artículo 11.- Una variedad se considerará homogénea si es suficientemente uniforme en sus caracteres esenciales, teniendo en cuenta las variaciones previsibles según su forma de reproducción, multiplicación o propagación.

Artículo 12.- Una variedad se considerará estable si sus caracteres esenciales se mantienen inalterados de generación en generación y al final de cada ciclo particular de reproducciones, multiplicaciones o propagaciones.

Artículo 13.- Cada País Miembro se asegurará de que ningún derecho relativo a la designación registrada como denominación de la variedad obstaculice su libre utilización, incluso después del vencimiento del certificado de obtentor.

La designación adoptada no podrá ser objeto de registro como marca y deberá ser suficientemente distintiva con relación a otras denominaciones anteriormente registradas.

Cuando una misma variedad fuese objeto de solicitudes para el otorgamiento de certificados de obtentor en dos o más Países Miembros, se empleará la misma denominación en todos los casos.

NUESTRO COMENTARIO

No obstante el contenido del articulado hasta aquí transcrito, el país se ha visto enfrentado a conflictos que surgen de la posición unilateral de sus países vecinos, socios de Colombia en el Pacto Andino, sin que de ello se haya derivado alguna consecuencia o acción tendiente a evitar que se sigan sucediendo estos hechos.

Lo anterior conlleva a la reflexión, en el sentido de si las normas escritas realmente constituyen un compromiso de cumplimiento por los socios; ello, con fundamento en hechos reales, ocurridos en otros países vecinos, en los que se ha vulnerado el derecho de los comerciantes e industriales colombianos, producto de decisiones unilaterales de esos socios.

La preocupación surge de considerar que, si esos socios, relativamente débiles ante un país como Estados Unidos, logran imponer condiciones no pactadas en lo tocante a la aplicación del Tratado, la situación frente al coloso norteamericano sería aun más difícil, si se parte de la arrogancia de

los gobiernos de ese país, cuando se trata de hacer valer su poder económico y político.

La embajada colombiana en los Estados Unidos ha mostrado eficiencia en el tratamiento de problemas financieros de alto contenido, no así en la defensa de los intereses de pequeños comerciantes, como se evidencia en el tratamiento que reciben los floricultores del gobierno norteamericano, el cual está buscando siempre la forma de eliminar las exoneraciones que favorecen a este gremio en el país norteamericano.

Prueba de lo anterior lo constituye la intervención abierta de los Estados Unidos en Colombia, cuando señala una “lista Clinton”, al gobierno nacional, para que quienes aparezcan en la misma sean perseguidos, independientemente de las causas que exista para ello. Empresas como Drogas la Rebaja y Coopservir son un ejemplo claro de cómo se atropellan los derechos de los nacionales, por parte de los norteamericanos, sin que exista la menor intención del gobierno nacional en el sentido de exigir garantías para los comerciantes nacionales.

4. TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES

4.1. UNION EUROPEA –VS PACTO ANDINO

Se ha venido sosteniendo a lo largo de este documento que los pactos no son importantes sólo por su contenido sino por la viabilidad de aplicación, factor en lo que no parece ser, Colombia, muy fuerte, a juzgar por los antecedentes recientes en la región.

Pero los investigadores han querido incluir en este documento un análisis de los pactos que se dan a nivel de Europa y los que se dan a nivel de América, particularmente de América Latina, concepto en el que, al parecer, se inscribe el TLC, no obstante que el mismo se suscribe entre Colombia y los Estados Unidos.

El anuncio del retiro del Perú del Pacto Andino nos muestra los problemas que los procesos de integración económica tienen para cumplir sus objetivos. Por otro lado, tenemos el caso de la Unión Europea, un grupo que está logrando alcanzar sus objetivos y que a partir de 1999 tendrá una Unión Monetaria, paso previo para que se constituya en una Unión política, el eslabón final de un proceso de integración.

El presente aparte se verá el porqué en la diferencia en el comportamiento de estos dos grupos, el porqué del éxito o fracaso de estos procesos de integración, y expondrá el caso particular de la experiencia del proceso de integración que está teniendo lugar en el Este Asiático con el caso del ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático). Por ultimo, se concluirá con una opinión acerca de lo que al Perú le espera ahora que ha anunciado su alejamiento del Pacto Andino.

4.2. EL PACTO ANDINO Y LA UNIÓN EUROPEA

El Pacto Andino fue creado en 1969 con el nombre también de Acuerdo de Cartagena. Sus miembros iniciales fueron Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Venezuela se integró en 1973 y Chile se retiró en 1976. Al Pacto Andino también se le conoce con el nombre de Acuerdo de Cartagena (GRAN), pues fue en la ciudad de Cartagena, en Colombia, donde se suscribió este Acuerdo.

El Pacto Andino nació con el objetivo de lograr un desarrollo equilibrado y armónico entre sus miembros, acelerar su crecimiento y formar un mercado común latinoamericano. Sobre la base de estos objetivos se consideró la

inclusión de un programa de reducción de tarifas o programa de liberalización y la creación de una tarifa externa común o arancel externo común. Además, se propuso la ejecución de programas referidos a la industria, desarrollo agropecuario, transporte, tecnología, financiamiento y el establecimiento de concesiones especiales para los miembros más pequeños como Bolivia y Ecuador.

Dentro de sus lineamientos de política industrial este grupo de integración consideró determinadas normas de conducta frente a las empresas extranjeras. Primero, a través de la Decisión 24 se planteó un régimen común de tratamiento a la inversión extranjera que limitaba la entrada de capitales y estipulaba especificaciones sobre la propiedad de tipo extranjero (que no podía ser 100% del total del capital de una empresa), la remisión de capitales y utilidades, así como la reinversión de capital registrado (restringida bajo la forma de una empresa mixta con el 51% de capital local), los niveles de empleo de extranjeros, entre otros, además de señalar los sectores en los que estos no podían invertir (banca, telecomunicaciones). Todo esto pretendía asegurar la contribución externa a la industrialización del país.

Segundo, con la Decisión 220, que reemplazó a la Decisión 24, se flexibilizaba el trato de los países miembros hacia el capital extranjero, suscitándose una serie de cambios sustanciales. Fue justamente la Decisión 24 de tratamiento al capital extranjero la que originó la salida de Chile del GRAN en 1976, pues este país adoptó un tratamiento al inversionista extranjero bastante liberal.

Como parte de la política industrial se establecieron programas sectoriales industriales a fin de promover el desarrollo de industrias en forma racional, aunque al final solo se alcanzó acuerdos en los sectores de metalmecánica, petroquímica y automotriz. Con esto se quiso ganar con las economías de escala, con mercados más amplios, y ganar en poder de negociación.

El GRAN creó algunos mecanismos para ayudar a impulsar este acuerdo de integración. Así, se creó la Corporación Andina de Fomento (CAF), encargada de financiar algunos proyectos en la región, la Corte Andina de Justicia, para ver algunos asuntos de índole legal que pudieron ser motivo de disputa entre los países miembros, etc. Se considera que la CAF ha tenido éxito en servir como una de las fuentes de financiamiento para los países de la región.

La crisis económica de los años 80 y la liberalización económica ocurrida en algunos de los países de la región en los años 90 debilitaron el GRAN. La actitud tomada por el Perú frente al GRAN refleja esto. En 1992 nuestro país se autoexcluyó del Arancel Externo Común que primaba entre los países miembros. La razón es que el Perú, que había bajado sus aranceles y tendía hacia el establecimiento de un arancel uniforme "flat", tenía un arancel de dos niveles 15% y 25%, mientras el arancel externo común implicaba varios niveles, de 5%, 10% 15%, 20%.

En marzo de 1996, en la ciudad de Trujillo, en el Perú, los presidentes de los países miembros del GRAN se reúnen y acuerdan dar un nuevo impulso al acuerdo subregional, aprobando la formación de la Comunidad Andina de Naciones, en remplazo del GRAN.

Sin embargo, en abril de este año, 1997, el Perú anunció su retiro del GRAN en desacuerdo sobre el arancel externo común vigente y los niveles de protección para su industria que tienen los otros países del GRAN. Es una ironía el retiro del Perú, pues nuestro país fue uno de los impulsores de la creación del GRAN y la sede de este acuerdo regional está en Lima.

Por otra parte, **la Unión Europea** fue creada inicialmente como Comunidad Económica Europea (CEE) en 1957 con la adhesión de 6 países: Alemania Occidental, Bélgica, Francia, Italia, Países Bajos (Holanda) y Luxemburgo. En 1967 cambia su nombre a Comunidad Europea y en noviembre de 1993 adopta el nombre de Unión Europea.

Los miembros actuales de la Unión Europea son 15. A los 6 miembros iniciales se le unieron Inglaterra, Dinamarca, e Irlanda en 1973, Grecia en 1981, España y Portugal en 1986, y finalmente Austria, Finlandia y Suecia en 1995.

El antecesor de la Unión Europea, la Comunidad Económica Europea, fue uno de los primeros grupos en el mundo que se plantearon la tarea de llevar a cabo una integración económica entre sus miembros. Los antecedentes de la CEE se remontan a 1951, cuando se crea la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, a iniciativa de Francia y apoyada rápidamente por Alemania. El Acuerdo del Carbón y el Acero involucró a seis países: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos.

Justamente estos 6 países iniciaron conversaciones para iniciar un proceso de integración económica y es así como ellos en marzo de 1957 por el Tratado de Roma crean la Comunidad Económica Europea. La CEE buscó eliminar en un proceso de 12 años los aranceles entre los países miembros, la adopción de un arancel externo común para las importaciones del resto del mundo, y la creación de una política común para manejar y apoyar al sector agrícola.

En 1967 surge la Comunidad Europea (CE) por la unión de 3 entidades: la Comunidad Económica Europea, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, y la Comunidad de Energía Atómica de Europa (esta última creada también por el Tratado de Roma de 1957).

En marzo de 1979 se crea el Sistema Monetario Europeo como un primer paso para alcanzar una unión económica y monetaria llamada Unión Monetaria Europea. El objetivo era la estabilización de las tasas de cambio entre las monedas de los países miembros. Se introduce el *European Currency Unit* (ECU) o Unidad Monetaria Europea, un paso hacia la introducción de una moneda única para todos los países miembros. El objetivo de una moneda única, llamada el "Euro", debe alcanzarse a partir

de enero de 1999.

El gran paso para alcanzar una real integración económica, con una moneda única y una política externa común, partió otra vez de Francia y Alemania en la reunión de sus Jefes de Estado en abril de 1990. Ellos propusieron una integración política entre los países miembros de la, hasta entonces, Comunidad Europea. Esta idea es acogida por los demás miembros de la CE y en febrero de 1992 se firma el Tratado de Maastricht en Holanda por el que se crea la Unión Europea. Este Tratado entra en vigencia en noviembre de 1993, en el que la CE dió paso a la Unión Europea.

4.3. ÉXITO DE LA UNION EUROPEA VS FRACASO PACTO ANDINO

La Unión Europea es el acuerdo de integración más exitoso entre los diversos intentos de integración que existen en el mundo. Las razones para esto son varias y la iremos mencionando, haciendo un paralelo con lo que pasa con el Pacto Andino.

Los países de la Unión Europea poseen una historia común, una religión común: la cristiana, una cultura común, entre otras cosas. Los problemas

que hubieron entre ellos, como las dos Guerras Mundiales originadas por la enemistad entre Francia y Alemania, han sido resueltas. Justamente, Francia y Alemania han sido los grandes impulsores de este acuerdo de integración.

En el caso del Pacto Andino, si bien nuestros países también comparten una historia común y una religión común, hay ciertos problemas aún no resueltos, como por ejemplo, el conflicto pendiente entre Ecuador y Perú. Estos problemas pendientes no coadyuvan a que se alcance un proceso de integración económica como el que ocurre en Europa.

Los países de la Unión Europea comparten regímenes políticos similares, esto es son democracias representativas y tienen una economía de mercado capitalista, aunque algunas de ellos tienen una fuerte economía mixta (como Francia).

Por otro lado, en el GRAN el retiro de Chile en 1976 se debió justamente a que había diferencias en el sistema económico que ese país aplicada en ese entonces, sistema que implicaba una apertura de su economía al mundo, frente al clima de proteccionismo y restricción al capital extranjero

imperante en los demás países del GRAN. También el retiro del Perú del Pacto Andino puede atribuirse a una contradicción entre la política económica del país de rápida apertura al exterior y de casi nula protección a la industria, con las políticas de promoción y apoyo a la industria y la apertura escalonada al exterior que practican los demás países de la región.

Esta contradicción entre el tipo de economía que aplicaba Chile en el momento de su retiro y el resto de los demás países, también se vio reflejado en los disimiles sistemas políticos que imperaban en Chile, por ejemplo con un gobierno militar, y otros países (aunque no todos), que tenían un sistema de gobierno democrático.

Los países de la Unión Europea son países de un nivel de desarrollo económico similar entre ellos (al menos entre sus primeros 6 miembros). A otros países con un nivel de desarrollo económico menor, como Grecia, España y Portugal, se les otorgó concesiones especiales por parte de los país más adelantados.

Los países de la Unión Europea son países cercanos geográficamente (casi todos comparten una frontera común), y además tienen excelentes vías de

comunicación. Es posible, gracias al sistema ferroviario europeo, por ejemplo, teóricamente, desayunar en París, Francia, almorzar en Bruselas, Bélgica y cenar en Berlín, Alemania. Existe de hecho una integración física entre los diversos países de la Unión Europea.

La integración física es muy importante, pues permite el fácil flujo (y a menor costo) de productos entre países que intentan un acuerdo de integración económica. La eliminación asimismo de trámites ("papeleo") en las fronteras para el libre tránsito de productos (y ahora de personas) ha impulsado la integración económica en la región.

El problema de la integración física entre los países del GRAN es bastante grande. Los costos de transporte entre un país como Venezuela y Bolivia o Perú y Venezuela son mayores se dice que entre Bolivia y EE.UU. o entre Perú y EE.UU. El problema es que la insuficiencia de adecuadas vías de comunicación entre los países del GRAN (no hay un sistema ferroviario común, por ejemplo) y los trámites administrativos en las diversas aduanas de los países de la región, ocasionan un mayor costo en tiempo y dinero.

Lo más importante para que un sistema de integración económica funcione es que haya una decisión de nivel político de alcanzar esta integración. Esto

ha sucedido en Europa. Los más fuertes impulsores de esta idea han sido Francia y Alemania.

Es interesante ver que justamente los países que tenían una gran enemistad en Europa y que fue la causa de las dos guerras mundiales se unieron en el objetivo común de la integración económica. Francia siempre ha querido ver una Europa unida fuerte, pues siempre ha estado recelosa de la hegemonía política y económica de EE.UU. en la región, especialmente después de la Segunda Guerra Mundial, cuando los países europeos quedaron destrozados económicamente. La única forma de poder competir de igual a igual con EE.UU., y con el bloque comunista de Europa Oriental de entonces, se pensó sería con una Europa Occidental unida. Francia buscó el apoyo para esto de Alemania, en ese entonces de Alemania Occidental dividida por la Guerra Fría. Alemania era el país industrial más adelantado de Europa antes de la guerra y el apoyo de Alemania era vital para el interés de Francia de ver una Europa fuerte. Alemania se unió en el esfuerzo de Francia, pues también temía el dominio económico de EE.UU. y temía en forma directa la amenaza política del comunismo. Así, Francia y Alemania arreglaron sus problemas entre ellos y se lanzaron en la tarea de construir una Europa unida para competir con

EE.UU. sobre todo en el terreno económico.

Francia y Alemania "jalaron" a los demás países europeos en la tarea de una Europa unida. Inglaterra fue reticente al comienzo de ver una Europa unida pues temía perder su presencia económica frente a economías más fuertes de la región. De hecho, actualmente Alemania, Francia e Italia tienen economías de mayor escala que Inglaterra, pero al final este país se ha avenido al esfuerzo común de la región.

En el caso del GRAN, lamentablemente no ha habido en algunos países miembros la decisión de nivel político de perseguir el objetivo de la integración. El problema es que no hay consistencia en el tiempo de la política que sigue un país respecto al tema de la integración. Cambia un gobierno y cambia la política. Escasea un proyecto nacional que pueda ser respetado por sucesivos gobiernos. Problemas ocurren en un proceso de integración, pero se podrían solucionar si hay la intención política de hacerlo. Esta intención faltó en algunos países de la región andina.

El ASEAN, llamado así por sus siglas en inglés (*Association of South East Asian Nations*), fue creada en 1967 con la participación de Brunei, Filipinas,

Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. En julio de 1995 Vietnam se les unió. En julio de 1997 serán admitidos Birmania, Camboya y Laos, con lo que el total de sus miembros llegara a 10 países. Su sede esta en Yakarta, la capital de Indonesia.

Al comienzo ASEAN fue una organización política creada para protegerse entre sus miembros y hacer un frente común contra el comunismo que se expandía por el Sudeste Asiático en la década del 60, agravada por la guerra de Vietnam. Sin embargo, la distensión de finales de la década de los 80 y el término de la Guerra Fría dio lugar al impulso económico de sus miembros por formar un mercado común.

Los países del Este Asiático, especialmente los 7 miembros actuales, muestran altas tasa de crecimiento económico. Esto ha facilitado el comercio e inversión entre ellos y ha impulsado una creciente integración económica. Para acelerar esto, en 1993 se formó el *ASEAN Free Trade Area* (AFTA) o Área de Libre Comercio de ASEAN, que acordó que en un plazo de 15 años se logre rebajar las tarifas de los productos industriales a menos de un 5%. Para esto se creó el *Common Effective Preferential Tariff* (CEPT) o Tarifa Preferencial Externa Común, que es un arancel externo

común del ASEAN.

En abril de 1994, se acortó en 5 años el cronograma para alcanzar un nivel bajo de menos de 5% de arancel entre los miembros del AFTA y se acordó que esto se logre hasta el año 2003. A Vietnam, un miembro nuevo, se le dio plazo hasta el año 2006, y los futuros 3 nuevos miembros (Birmania, Camboya y Laos), tendrán un plazo de 10 años a partir de enero de 1998 para alcanzar esa meta.

ASEAN también trata de ser un organismo regional con voz política en los diversos foros internacionales. Para esto se creó el *ASEAN Regional Forum* (ARF) o Foro Regional del ASEAN. El ARF fue creado en 1994 para ver específicamente el problema de la seguridad en la región y mantiene conversaciones anuales con países que tienen intereses comunes en la región como EE.UU., Japón, China, Rusia, entre otros. Uno de los problemas que ve, por ejemplo, es el asunto de la disputa entre diversos países de la región por las Islas Spratly. Estas islas, ubicadas en el Mar del Sur de China, contiene depósitos de petróleo y gas y está reclamado en varias de sus islas por 6 países de la región como China, Taiwan, Vietnam, Filipinas, Malasia y Brunei.

ASEAN tiene perspectivas de lograr una integración económica acelerada, pues hay en los países una decisión política de hacerlo. Es interesante ver como Vietnam, visto como un enemigo por los países de ASEAN al momento de la creación de este organismo en 1967, ahora no lo es. En 1967 la guerra de Vietnam hacía de este país (en ese entonces Vietnam del Norte) un propagador del comunismo, que pretendía extenderse hacia el Sudeste Asiático. Vietnam ahora, a pesar de seguir manteniendo un régimen político comunista, se ha embarcado en la tarea de desarrollo económico y comparte el interés de los demás países de ASEAN de lograr este objetivo en un ambiente de paz en la región. Para lograr esto, además Vietnam entendió que lo mejor es integrarse económicamente a los países de ASEAN que logran crecer a tasas altas de crecimiento económico. Lo mismo vale para los demás miembros del bloque comunista de Indochina como Camboya y Laos, que junto con Birmania serán admitidos al ASEAN pronto.

De esta forma todos los países miembros del ASEAN tienen la voluntad política de alcanzar una integración económica y en esto ayuda también el hecho de que los países integrantes de este Acuerdo comparten un sistema

de economía de mercado que utiliza la inversión extranjera y orienta su producción al exterior. Esto, a pesar de que aún algunos países siguen bajo un régimen político comunista y otros países tiene una democracia representativa.

El retiro del Perú del Pacto Andino se argumentó se debió a que el resto de los países de este Acuerdo tenían una política arancelaria diferente que protegía demasiado a su industria. También se argumentó que el Perú tenía un gran déficit en su comercio con esos países y no convenía quedarse en este Acuerdo. Además, se dijo el Perú debe buscar mercados más grandes y más competitivos, como el Mercado del Cono Sur (MERCOSUR).

Tenemos un mundo cada vez mas competitivo y donde la tendencia es a que los países busquen agruparse para poder aprovechar el mercado de otros países y también para tener mayor poder de negociación frente a países mas grandes. Unidos se puede competir mejor que solos frente a países más grandes. Y lo ideal es unirse con países que comparten un nivel de desarrollo económico similar.

El problema con el Perú es que si bien teníamos déficit con los países del Pacto Andino esto se debía generalmente a que importábamos petróleo,

sobre todo de Colombia, que ingresaba con un arancel cero a nuestro país. Asimismo, los productos industriales de los demás países andinos ingresaban al Perú a un costo más bajo que los productos peruanos, pues los productos de países como Colombia, Venezuela, tienen un arancel escalonado que abarata sus costos, lo cual no sucede en el Perú. Entonces el déficit con los países del Grupo Andino se explica porque el Perú es deficitario en petróleo y porque la industria nacional no puede competir con los productos de esos países, pues tiene una estructura de costos diferente. Saliéndose del Grupo Andino se solucionará el déficit comercial con esos países pero vamos a seguir comprando petróleo de otro lado y seguiremos importando productos industriales más baratos de otros países. Entonces el problema del déficit con el GRAN se soluciona pero tendremos ese déficit con algún otro país o países.

La intención de entrar al MERCOSUR es algo contradictoria con la intención del gobierno de buscar mercados mas competitivos y libres de distorsiones ocasionados por el proteccionismo de algunos países. MERCOSUR agrupa a países como Argentina y Brasil que protegen a su industria con aranceles escalonados y son en gran medida proteccionistas (en especial Brasil). Además, los productos de sus industrias son mas competitivos que la

nuestra y un acuerdo de libre comercio con ellos ocasionaría una entrada de productos baratos que perjudicarían a la industria nacional y aumentaría nuestro déficit comercial con esos países.

La integración económica es importante, pero lo es también el desarrollo de la industria nacional. Los problemas con el GRAN, sobre todo el déficit en el sector industrial se originaron porque el Perú no tiene un sistema de apoyo a la industria nacional que rebaje sus costos y le permita competir con países de similar nivel de desarrollo económico. Si no podemos competir con países de nivel de desarrollo económico similar como eran los países del GRAN, es dudoso que lo podamos hacer con otros países como con los del MERCOSUR, que agrupa a países como Brasil y Argentina, de mas elevado desarrollo económico e industrial.

Las consecuencias económicas, sociales, culturales y políticas derivadas de la globalización dependerán de las relaciones de fuerza entre los intereses representados en la nueva sociedad global. Se trata de un proceso que depende de la voluntad y la capacidad de respuesta de los actores sociales.

Conforme a lo decidido en una reunión realizada en Miami en 1995 por los gobiernos del continente, bajo las pautas de la Iniciativa para las Américas

formulada por el presidente George Bush padre, los pueblos americanos, desde Alaska hasta la Tierra del Fuego, están abocados a la consolidación de un modelo de acuerdo comercial que responde fundamentalmente a los intereses de Estados Unidos y las transnacionales de capital norteamericano. Este fenómeno está ocurriendo a nivel global, pero es particularmente brutal en las Américas, dado que Washington busca profundizar su hegemonía en este hemisferio para contar con ventajas competitivas en su guerra comercial con sus competidores europeos y asiáticos.

En efecto, Estados Unidos ha buscado por todos los medios abrir los mercados latinoamericanos, a los que ha sometido a una presión permanente para que eliminen todo tipo de barreras a las empresas y productos extranjeros.

Desde la década de los 80, las presiones se han ejercido a través del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI), y luego por medio de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y las negociaciones de acuerdos regionales, a saber el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá, y ahora el ALCA,

además de acuerdos bilaterales con cada uno de los países del sur del continente americano.

Los resultados hasta ahora han sido devastadores, sobre todo para México. Desde 1994, cuando el TLCAN entró en vigor, el porcentaje de la población mexicana que vive en la miseria ha aumentado de forma exorbitante, y se produjo una bancarrota general de la pequeña y mediana empresa nacional, resultando en la pérdida masiva de empleos. Como si esto fuera poco, el campo mexicano ha sido inundado con maíz transgénico importado a precios subsidiados por el gobierno estadounidense, de tal manera que centenares de miles de campesinos del país latinoamericano ya no pueden competir en el mercado del maíz, lo que los ha obligado a abandonar sus tierras.

El ALCA busca asimismo garantizar que los países latinoamericanos liquiden o privaticen sus empresas estatales, calificadas como monopolios, y concedan a las transnacionales el derecho de ingreso, es decir, destruir las empresas nacionales y establecer un nuevo monopolio privado que debe ser protegido por la legislación interna. Las políticas de "flexibilización laboral" reducirán aún más los derechos laborales, particularmente la organización y la negociación colectivas. Así las cosas, varios países de

Latinoamérica han expresado sus reservas con respecto al ALCA, y abierto la discusión de reglas alternativas para la integración regional. Y es que tanto las negociaciones del ALCA como las de los acuerdos bilaterales soslayan los temas relacionados con los estándares sociolaborales y las migraciones, debido a las asimetrías o diferencias existentes entre los países desarrollados del norte y los países pobres del sur. Mientras los pobladores de Estados Unidos y Canadá cuentan con un ingreso per cápita superior a 30.000 dólares anuales, los del sur de América y del Caribe escasamente alcanzan un promedio de 2.500 dólares anuales. De esta manera, los países latinoamericanos constituyen un vasto territorio para la sobreexplotación del trabajo por parte de las transnacionales que, a través de las maquilas, contarán con fuerza de trabajo baratísima y con escasa capacidad de resistencia, además del uso y abuso de los recursos naturales de estos países.

En 2001, 214 millones de personas, casi el 43 por ciento de la población latinoamericana, vivía en la pobreza. De ellas, el 18,6 por ciento (92,8 millones) se encontraban en la indigencia. Las proyecciones de la Comisión

Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) para 2002 pronosticaban un aumento de la pobreza en alrededor de 7 millones de

personas, 6 de millones de las cuales serían indigentes. Cualquier proyecto de integración tendría que responder a esta realidad social, pero los postulados propuestos por el ALCA pretenden enraizar en el continente reglas que limitan las posibilidades de que las políticas y prácticas de comercio e inversión puedan contribuir a la reducción de la pobreza, y profundizarían aún más el cuadro de desigualdad y exclusión en la región.

En síntesis, el ALCA no sería una zona de libre comercio, es decir un espacio que contempla la libre circulación de capitales, bienes y personas. Tampoco una unión aduanera, que adiciona a lo anterior la vigencia de un arancel externo común. Ni un mercado común, que cuenta con políticas macroeconómicas conjuntas. El término que mejor resumiría la relación que Estados Unidos mantendría con los países latinoamericanos en el marco del ALCA sería el de "anexionismo".

El escenario mundial para esta subordinación a los intereses de las grandes empresas transnacionales estadounidenses y europeas es la OMC, un organismo en el que los propios funcionarios de los gobiernos, los presidentes, ministros y asesores se convierten en agentes de las transnacionales, que a su vez devienen en estados privados sin fronteras que no rinden cuentas de nada a ningún estado y mucho menos a la

ciudadanía, pero sí exigen que el estado nación les rinda cuentas de los sacrificios realizados, a través del Banco Mundial y el FMI.

TLC: ¿LIBRE EXPRESIÓN DE VOLUNTAD O CHANTAJE?

Ante el estancamiento del ALCA como estaba inicialmente diseñado y el fracaso de la reunión de la OMC en Cancún, Estados Unidos se ha volcado hacia un modelo de negociación bilateral con el fin de cumplir con su agenda de política exterior. El gobierno cuenta con la autorización del Congreso para negociar tratados de libre comercio (TLC) con Colombia, Perú y Ecuador, y con la posibilidad de incluir posteriormente a Bolivia.

Tres argumentos respaldan las negociaciones entre Bogotá y Washington. En primer lugar se abriría de manera importante el gran mercado estadounidense a los productos colombianos; en segundo lugar, dado que Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones del país sudamericano, una liberalización del comercio bilateral jalonaría fuertemente el sector exportador colombiano; por último, la consolidación de un acuerdo de estas características brinda un marco jurídico seguro, que estimula la inversión extranjera.

Pero recordemos el pasado reciente. La apertura económica que impulsó el gobierno de César Gaviria desde los primeros años del decenio anterior bajo el lema de "bienvenidos al futuro", también se presentó como la gran panacea. Se decía que el ajuste estructural de la economía y del aparato estatal conduciría a la inserción de las exportaciones en los mercados internacionales, al crecimiento nacional, la reducción del desempleo y el mejoramiento salarial. Sin embargo, luego de más de una década de implementación de estas políticas aperturistas, el fiasco es monumental. Todo lo que se anticipó sucedió al revés. El Contralor General de la República lo advirtió en un artículo publicado en el número 299 de la revista Economía colombiana: "Sería deplorable que esta segunda fase de la apertura, para darle algún nombre, cerrara sus puertas de discusión a la consideración de los impactos de las nuevas desgravaciones arancelarias -que surjan de esos acuerdos- sobre la producción, la productividad y el empleo remunerativo de los colombianos y que no buscará, en aras del culto al mercado libre, una ruta selectiva y gradual que les permita a nuestros productores y trabajadores prepararse adecuadamente. (...) pienso, en especial, en las improvidentes decisiones que afectaron tan duramente a nuestra agricultura y a nuestros campesinos, en particular de la Costa Caribe, y que no fueron capaces de orientar las decisiones para garantizar que se superaran los atrasos y rezagos en materia de bajo

crecimiento económico, alta pobreza y baja cobertura y calidad en educación, salud y servicios públicos básicos."

El esquema de preferencias unilaterales denominado ATPA, creado en 1991 y prorrogado hasta 2006 bajo el nombre de ATPDEA, deja una lección importante. Salvo la floricultura, durante el primer período (1991-2002), y las confecciones, en el nuevo período de prórroga, ningún otro sector ha aprovechado de manera eficiente las preferencias otorgadas por estos acuerdos. Se estima que tan sólo el 14 por ciento de las exportaciones colombianas se canalizan vía ATPDEA.

En 2002, Colombia exportó a Estados Unidos por 5.150 millones de dólares, 45 por ciento del total de sus ventas al exterior. El 70 por ciento de ese monto está constituido por petróleo y sus derivados, 7 por ciento por productos de química básica y 6 por confecciones. Más del 80 por ciento de las exportaciones colombianas a Estados Unidos son productos básicos o primarios, frente a apenas 17 por ciento de productos industriales o con algún valor agregado (Mincomex, 2003).

Para acceder al ATPDEA, el Congreso estadounidense estableció a los países andinos, entre otras, las siguientes condiciones: a) participar de

forma satisfactoria en la lucha contra el narcotráfico; b) colaborar en la lucha contra el terrorismo internacional; c) cumplir los compromisos adquiridos en la OMC; d) hacer cumplir los derechos de propiedad intelectual, marcas y patentes, respetando los intereses de empresas y ciudadanos norteamericanos; e) cumplir las decisiones de tribunales arbitrales internacionales en favor de ciudadanos estadounidenses; f) facilitar la libre circulación de capitales; g) que las empresas colombianas que exportan a Estados Unidos no realicen triangulación de productos; h) respetar las normas ambientales y laborales vigentes; i) demostrar que el país ha cooperado en las negociaciones del ALCA.

La estrategia de los negociadores colombianos se ha orientado a lograr que en un eventual TLC con Estados Unidos estas preferencias se consoliden y se vuelvan permanentes. Esta posición ha significado ceder, como ocurrió con la negociación del ATPDEA, en terrenos tan delicados como el de la propiedad intelectual. Los costos derivados de estas concesiones están aún por evaluar, pero sin duda alguna serán mayores a los beneficios obtenidos.

Por otra parte, Colombia no representa un mercado significativo para Estados Unidos (menos del 0,4 por ciento de sus exportaciones totales); a la inversa, el mercado estadounidense es esencial para Colombia. Por lo

tanto, si Bogotá pretende un acuerdo bilateral con Washington deberá someterse a las condiciones de Estados Unidos. La posición de Estados Unidos en la negociación del TLC se caracteriza por la imposición de políticas neoliberales, mediante la apertura sin condicionamientos a las inversiones extranjeras con libre movilidad de capitales, el control de las compras e inversiones del Estado y sobre la propiedad intelectual. Por otra parte, soslaya temas vitales como la eliminación de sus medidas proteccionistas (subsidios a la agricultura), las migraciones laborales, la seguridad social, la deuda externa. En este marco, los gobiernos de los países andinos que han aceptado iniciar negociaciones bilaterales con Estados Unidos prácticamente renuncian a la posibilidad de impulsar procesos de integración latinoamericana, sometiéndose a políticas de desintegración que violan los pactos y acuerdos suscritos dentro de la Comunidad Andina de las Naciones (CAN), como el aprobado en marzo de 2003 para intensificar negociaciones con terceros países desde una posición comunitaria, concomitante a la integración física de América del Sur. Es más, en la cumbre realizada recientemente en Quito, los gobiernos andinos plantearon su disposición de armonizar tributos y metas conómicas en función del TLC, entre las cuales figura la adopción de un plan de tratamiento común al Impuesto de Valor Agregado (IVA), incrementándolo

al 19 por ciento para compensar la pérdida de los ingresos emanados de los aranceles que serán suprimidos.

El gobierno colombiano se muestra como el más obsecuente. Además de aceptar que las negociaciones se desarrollen a puerta cerrada, y que en el "cuarto de al lado" sólo participen los empresarios, reprime las movilizaciones y acalla las voces de oposición, tildándolas de cavernícolas. Frente a situaciones graves como la suerte del sector agrario por efecto de la política proteccionista de Estados Unidos, sostiene que esta realidad beneficia al país, porque permitirá "comer subsidios" al comprar productos agrícolas provenientes del gigante norteamericano, o que brindará a Colombia la posibilidad de sustituir cultivos tradicionales por productos tropicales (uchuvas, pitahayas, borojós, mamoncillos, chontaduros, guamas).

Se debe recordar que al respecto el Plan de Desarrollo establece que "Todos los productos agrícolas procedentes del exterior que hayan sido objeto de ayudas internas a la producción o subsidios a la exportación o políticas monetarias o económicas, con impacto de distorsión en los precios, generan competencia desleal a la producción nacional al ingresar al país. Por estas razones, Colombia establecerá un tratamiento especial según el

caso, incluyendo políticas arancelarias para aquellos productos en los cuales las distorsiones externas perjudiquen a los productores nacionales en detrimento de su ingreso y del empleo nacional"

Mientras la pobreza, la desigualdad y la concentración de la riqueza siguen siendo constantes en América Latina y el Caribe, se vienen promoviendo acuerdos comerciales y de inversión que limitan seriamente las posibilidades de desarrollo y erradicación de la pobreza en los países de la región. Tanto el ALCA como los diversos TLC privilegian los intereses de las grandes corporaciones por encima de los derechos de las poblaciones.

Es justo reconocer que el comercio y las inversiones pueden ser fundamentales para lograr un desarrollo sostenible, reducir la pobreza y satisfacer los derechos básicos de los ciudadanos. Sin embargo, tal como están orientados actualmente no conducen a ninguna de esas metas. Esta contradicción es producto de las reglas injustas que rigen el comercio y la inversión internacional, pues los países ricos y sus grandes empresas definen sus propios términos de integración con la economía global, en detrimento de los más pobres.

Lo anterior determina la necesidad de desarrollar una campaña en procura de un comercio con justicia, que contribuya a cambiar el marco negativo de las reglas internacionales, especialmente aquellas en discusión en el seno de la OMC, como es el caso de las que rigen las inversiones y la propiedad intelectual. Pero, por el contrario, en las Américas gana terreno la pretensión de integrar a América Latina y el Caribe en un sistema de reglas bajo el ALCA, cuyos contenidos pretenden ir mucho más allá de los aspectos más preocupantes de la propia OMC.

Por otra parte, es preciso que los acuerdos de libre comercio contemplen el respeto de las normas contenidas en la Declaración de la Organización internacional del Trabajo (OIT) de 1998 relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo. A saber: libertad sindical, derecho de negociación colectiva, derecho de trabajar libre de toda discriminación, abolición del trabajo forzado, prohibición del trabajo infantil.

Finalmente, la eliminación de la pobreza y la promoción del desarrollo requieren de cambios radicales en materias como agricultura, inversiones y propiedad intelectual. Estos cambios deben permitir: que se tome en cuenta las necesidades de soberanía alimentaria y la producción de los pequeños productores; poner fin al dumping de alimentos baratos que destruyen

medios de vida de millones de personas al establecer una competencia injusta en los mercados internos; el acceso a mercados para los países en desarrollo; equidad de poder en el mercado, para que los países puedan disponer medidas de apoyo a los pequeños productores y regular el comportamiento monopólico de las corporaciones agrícolas transnacionales; regular la inversión extranjera y ponerla en función de los intereses de desarrollo nacional; medidas que contribuyan a asegurar el desarrollo de la capacidad productiva local; impedir que los inversores lesionen derechos laborales y ambientales; controles para limitar los flujos de inversión especulativa indirecta y de corto plazo; reglas de propiedad intelectual que garanticen el bienestar público; facilitar el acceso a medicamentos esenciales de bajo precio; la prohibición de patentes sobre recursos genéticos de plantas para la alimentación y la agricultura.

5. MODELO DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Un tratado de libre comercio es el compromiso libre y voluntario de las partes, orientado al fortalecimiento de las relaciones comerciales entre dos o más países, con fundamento en tratamiento especial a las importaciones y exportaciones, en cuanto tiene que ver con trámite burocrático y costos arancelarios.

Para efectos de una ilustración adecuada, se toma como ejemplo el tratado de libre comercio suscrito entre República Dominicana y Centroamérica. Debe tenerse en cuenta, en todo caso, que en el ejemplo citado se trata de países con cierto equilibrio de poder económico y político, en el que no se dan las desventajas del TLC Colombia-Estados Unidos, por razones ya mencionadas anteriormente.

PREÁMBULO

Los Gobiernos de las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y el de la República Dominicana,

DECIDIDOS A

FORTALECER los vínculos de amistad y el espíritu de cooperación existente entre sus pueblos;

ALCANZAR un mejor equilibrio en sus relaciones comerciales;

PROPICIAR un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos y el intercambio recíproco de servicios en sus territorios;

ELEVAR la competitividad del sector servicios, requisito, sine qua non para la facilitación del comercio de mercancías y el flujo de capitales y tecnologías, contribuyendo de manera determinante a consolidar la competitividad sistémica de los países en la zona de libre comercio;

REDUCIR las distorsiones en su comercio recíproco;

ESTABLECER un ordenamiento jurídico con reglas claras, transparentes y de beneficio mutuo para la promoción y protección de las inversiones, así como del intercambio comercial de sus bienes y servicios;

RESPETAR sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio

(Acuerdo sobre la OMC), así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de integración y cooperación;

REFORZAR la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales;

PROTEGER los derechos de propiedad intelectual;

CREAR oportunidades de empleo y mejorar los niveles de vida en sus respectivos territorios;

PROMOVER el desarrollo económico de manera congruente con la protección y conservación del medio ambiente, así como con el desarrollo sostenible;

PRESERVAR su capacidad para salvaguardar el bienestar público;

FOMENTAR la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar sus relaciones económicas; y

MEJORAR la capacidad de negociación de las Partes en los foros comerciales en que participen conjuntamente;

A la luz de lo hasta ahora expuesto en este capítulo, cabe preguntarse: ¿es realmente viable el TLC con Estados Unidos, en condiciones de igualdad y equidad?

La iniciativa norteamericana en lo relacionado con el TLC, pone de manifiesto la voluntad de ese país en firmar el acuerdo, lo que, por sí solo, constituye un motivo de meditación, acerca de esta temática.

Ya se expresó en páginas anteriores que los países vecinos de Colombia han usufructuado su buena voluntad, capitalizando a favor suyo el respeto tradicional que identifica a Colombia por los pactos suscritos. No se ha recibido un trato recíproco y, en cambio, la economía nacional se ha visto seriamente lesionada por la acción irresponsable de los socios del mencionado pacto, siempre que lo han considerado necesario.

Es esta la preocupación que más acosa a los autores de este estudio: la voluntad de cumplimiento por parte de los Estados Unidos, de un pacto que, como piensa el común de las gentes, por sí solo está viciado de normas y de letra menuda, orientadas a favorecer al gran país de Norteamérica.

Vistas las cosas desde ese ángulo, la suscripción del pacto no parece lo más conveniente para el país; en los actuales momentos, la nación no tiene una unidad económica que le permita hacer frente con éxito a las exigencias del TLC. Más que nunca, se observa cómo Colombia es un país de regiones y, en algunos casos, esas regiones se dividen, no geográficamente, pero sí conceptualmente en torno a los intereses de cada una. Esta realidad no puede ser negada, ni siquiera controvertida, porque es la realidad tangible del país.

Como prueba de lo anteriormente expuesto, se puede citar lo expresado por varios autores

6. ECONOMIA SOLIDARIA Y TLC

6.1. FORMACION DE TALENTO HUMANO

El sector solidario del sur del país quiere fomentar el espíritu cooperativo entre los colombianos y por eso está promoviendo la creación de escuelas solidarias, de acuerdo con lo planteado al término del VI Encuentro de Economía Solidaria.

Según el documento de conclusiones se buscará, con el esfuerzo del cooperativismo nacional, la globalización de los principios cooperativos, potenciar las ventajas y los valores el trabajo asociado.

De acuerdo con lo expuesto por Yael Garaviño Rodríguez, miembro del Consejo de Administración de la Asociación de Cooperativas del Huila (Asocoph), entidad organizadora del evento, “a los dirigentes y asociados les falta tener una conciencia social por lo que se debe y es necesario participar en política con líderes formados en la construcción social”.

Con base en el tema de la Economía Solidaria, la gobernabilidad social y el liderazgo político, el Encuentro concluyó que se debe formar a los niños y

jóvenes en la doctrina y filosofía cooperativa, “para que en el futuro entren verdaderos líderes al ruedo de la política”.

Para llevar esto a efecto, los líderes cooperativistas se comprometieron a generar actos concretos que articulen la participación de la juventud mediante escuelas y otras estrategias que llamen la atención de ésta. En iguales términos, la responsabilidad del sector solidario es generar confianza entre los asociados y la comunidad en general para posicionar una imagen positiva, de alternativa social y popular.

A su turno, Jaidith Motta, gerente de la Cooperativa Credifuturo, y Jorge Octavo Restrepo, gerente de Coomultigar empresas participantes) afirmaron que la economía solidaria no puede desprenderse del contexto global y debe haber un cambio mental, influenciados por especialistas en el tema solidario y así dar respuestas a las necesidades y desafíos de los asociados. Igualmente, dentro de las conclusiones está el crear alianzas estratégicas, lograr competitividad y calidad en los productos, comprometerse a marcar la diferencia en los mercados y lograr los instrumentos legales que faciliten los créditos entre cooperativas, en aras de suplir el apalancamiento financiero.

En cuanto al tema político, los cooperativistas también se pronunciaron y fueron enfáticos al asegurar que “no existe una política agropecuaria para las zonas rurales porque a los gobiernos de turno no les interesa. El bienestar en el campo es parte integral en la solución del conflicto armado”.

Además, se mostraron en desacuerdo con la Seguridad Democrática “porque sacrifica los recursos de la inversión social, en la guerra. Cabe recordar los más de tres billones de pesos que el Gobierno Nacional invirtió en el 2003 para el Ministerio de Hacienda en presupuesto de funcionamiento y el billón 194 mil pesos como presupuesto de inversión y para el Ministerio de Defensa un presupuesto de funcionamiento de 3,6 billones de pesos y para inversión de 685.860 millones de pesos para el 2003.

Sin embargo, para el Ministerio de Agricultura sólo destinó 84.410 millones de pesos para funcionamiento y 146.113 millones de pesos en inversión durante el año pasado. Además, en opinión de los organizadores, el aspecto más valioso de la temática referida al conflicto armado en Colombia, fue la unión de todas las voces de los asistentes al VI Encuentro para que se den los términos de un acuerdo humanitario y una solución negociada con los alzados en armas. El VI Encuentro Internacional de

Economía Solidaria contó con la asistencia de 220 participantes, de 72 entidades y 25 municipios de la geografía nacional que abarcan 19 departamentos.

6.2. ECONOMIA SOLIDARIA Y TLC

Frente al tema de la negociación que adelanta Colombia, actualmente, para un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, los representantes de las cooperativas anunciaron que promoverán la unión de todas las fuerzas de la sociedad para movilizarse contra el acuerdo.

En el documento promueven la unión de todos los movimientos sociales, solidarios, sindicales y demás fuerzas de la sociedad para que se movilicen en lo que sería un gran plebiscito nacional contra el TLC.

Un análisis somero de las condiciones hasta ahora conocidas del TLC y, teniendo en cuenta la magnitud del mercado de los Estados Unidos para los productos colombianos, permite prever que la economía solidaria será la alternativa para que, posiblemente, las Pymes colombianas tengan acceso a los beneficios del pacto.

En efecto, es de tener en cuenta que las empresas de economía solidaria en Colombia son, en su gran mayoría, pequeñas o cuando mucho, medianas. Ello impone la asociación de empresarios, a través de la forma de economía solidaria, para poder tener acceso a esos enormes mercados, ya que las condiciones del TLC seguramente aplicarán en razón de cantidades, montos financieros, etc., lo que circunscribe sus beneficios a los grandes capitales colombianos y a las multinacionales con sede en Colombia.

Los pequeños capitales no tendrán que asociarse, fundar cooperativas gremiales de productores, con el fin de reunir la cantidad de productos que amerite la acogencia a los postulados del TLC. Sin embargo, cabe preguntarse si la infraestructura jurídica colombiana es suficiente para defender, en caso necesario, a los coasociados colombianos frente a exigencias o reclamos de las empresas del Norte. No es de negar la asistencia que hacen los gobiernos norteamericanos a sus empresarios, para protegerlos de contingencias en negocios que realizan con el exterior. ¿Puede el gobierno colombiano exigir respeto para la economía solidaria, en el evento de verse enfrentados a un problema de esta índole?

CONCLUSIONES

El derribamiento de las fronteras comerciales, en aras de la globalización preconizada por algunos países europeos, puede constituir, ciertamente, una alternativa de solución a la situación problemática de muchos pequeños países que viven económicamente asfixiados, no obstante poseer un gran potencial en sus materias primas, fundamentalmente, como sucede con varios países latinoamericanos.

Los tratados comerciales pueden ser, ciertamente, un paso de avanzada para acabar con la diferencia enorme que hay entre economías como las de los países europeos y la de los del denominado Tercer Mundo. Pero los tratados comerciales deben ser suscritos, en ese sentido, con intención de integración y no con el afán de aprovecharse de las debilidades de los más pequeños.

El caso del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos es, ciertamente, una oportunidad de reivindicación para muchos productos nacionales, que duermen el sueño de los justos en bodegas o, simplemente, se producen en pequeñas cantidades, ante la imposibilidad de introducirlos a otros mercados. Estados Unidos es el mercado más grande del Mundo, a nivel de

nación y resulta natural que todos quieran acceder a ese mercado, con los productos que cada uno posee.

No obstante, cabe señalar que, como se expresa en el texto de este documento, existen antecedentes que llevan a mirar con prevención sus intenciones de suscribir un tratado de libre comercio con Colombia y otros países latinoamericanos, entre otras cosas, porque la experiencia histórica muestra que el coloso norteamericano siempre negocia con ventaja, ventaja que se deriva de su poder económico, de su poder político, etc. Más de un gobierno ha tenido que ceder a sus pretensiones, ante la presión que ejercen los Estados Unidos, acudiendo a sus asociados Banco Mundial y Banco Internacional de Desarrollo, los cuales se prestan para negar créditos a quienes no caminan bajo la égida de los norteamericanos.

De hecho, no se está contra el TLC; el tratado es una necesidad pero ¿se está en el momento coyuntural para suscribir el tratado? Veamos:

Las condiciones políticas y sociales de Colombia no son las mejores; en los actuales momentos, el gobierno nacional depende en gran parte, para la ejecución de sus planes de inversión social y de desarrollo económico y político, de la ayuda que le pueda brindar el país norteamericano.

Sin ánimo de entrar a polemizar sobre aspectos diferentes al tema de esta investigación, se puede decir que la inclinación del actual gobierno hacia las querencias del gobierno norteamericano es sumamente marcada; un indicador claro de ello lo constituye la práctica de la extradición, la cual, en la actual administración, ha dado como resultado que más de 150 colombianos hayan sido enviados al país del norte, para ser juzgados por delitos diversos.

No se trata de controvertir las razones que tenga Colombia para extraditar o de Estados Unidos para solicitar la extradición; lo que sucede es que no se ve la correspondencia hegemónica que permita pensar que el TLC será aplicado con equidad, cuando los acuerdos en otros campos no se dan. Por ejemplo: Colombia solicitó en extradición a un norteamericano hace aproximadamente cinco años y no ha habido fórmula legal que permita que el solicitado sea enviado a Colombia a responder por sus delitos. Los derechos constitucionales de los norteamericanos son respetados por encima de los tratados, aprovechando para ello la tenencia de la fuerza; otro ejemplo claro de ventaja y de exposición de fuerza la constituye el hecho que Estados Unidos no acepte que la Corte Penal Internacional pueda juzgar a sus soldados por delitos atroces cometidos en otros países, lo que

equivale tanto como una patente de corso para que los norteamericanos hagan lo que crean conveniente, tal como viene sucediendo en Irak, donde han asesinado (Noticias RCN; Caracol Noticias; CM&) a sangre fría a personas en estado de indefensión.

Con una administración de justicia endeble, como la que se tiene en Colombia; con una política internacional comprometida, no con los intereses nacionales, sino con las inclinaciones de los Estados Unidos, resulta difícil pretender que el TLC contenga visos de equidad, de igualdad, entre las partes firmantes.

A lo anterior hay que añadir que existen factores adicionales que es forzoso nombrar, como la debilidad de la organización interna del país; la incidencia de fenómenos como el narcotráfico y la inestabilidad política (guerrilla), que mantienen en permanente zozobra a la nación y que no permiten la disposición ordenada de recursos, orientados al servicio de los nacionales.

Las normas comerciales colombianas son flexibles; de hecho, cuando se observa la reforma de dicha normatividad (Ley 222 de 1995, por ejemplo) se observa un acondicionamiento gradual para el tratado. Pero el problema no consiste en la infracción de esas normas existentes sino si Estados Unidos

estará dispuesto a respetar las normas de mercado internos. De hecho, se conoce que el gobierno de Estados Unidos ha solicitado que, en el tratado, sean extraídos algunos artículos del Código de Comercio Colombiano, por considerar que los mismos lesionan sus intereses o interfieren en sus objetivos. Pregunta. ¿Vale la pena sacrificar una estructura normativa en aras de un tratado cuyo resultado es incierto? He aquí una muestra de la solicitud norteamericana.

Durante la cuarta ronda de negociaciones continuó el intercambio de información entre Colombia y EE.UU. sobre el tema de los contratos de agencia comercial. De igual manera, EE.UU. solicitó verbalmente a Colombia los siguientes compromisos específicos frente a la figura de la agencia comercial consagrada en el Código de Comercio colombiano:

EE.UU. solicitó la no aplicación de la indemnización consagrada en el inciso 1 del artículo 1324 del Código de Comercio de Colombia, por no considerarla objetiva. EE.UU. está de acuerdo con que exista una indemnización, pero considera que esta debe reflejar en forma objetiva los daños reales sufridos por el agente a causa de la terminación del contrato. También considera que la indemnización debe contemplar y deducir de la misma, las comisiones pagadas al agente durante la vigencia del contrato.

Que lo anterior aplique también a la agencia de hecho.

Que no haya exclusividad en favor del agente, salvo pacto en contrario. EE.UU. manifestó que enviará durante la próxima semana un borrador de compromiso incluyendo los puntos mencionados y Colombia manifestó que va a estudiar integralmente la solicitud de EE.UU. tanto con el sector público como con el sector privado colombiano.

Visto lo anterior, resulta evidente que las intenciones norteamericanas no son las de favorecer, desde luego, los intereses colombianos; es tradicional e institucional en Estados Unidos, que el gobierno de ese país defienda a capa y espada los intereses de sus coasociados, lo que no sucede con los gobiernos de muchos países, en los que prima es “el interés nacional”, acepción con la que se pretende decir que lo importante, realmente, es el afán u objetivo que se ha fijado el gobierno de turno.

Son estas las razones que conllevan a a la reflexión sobre la conveniencia o inconveniencia de un Tratado de Libre Comercio desbalanceado, como es apenas natural suponer, entre dos países cuyas economías se hallan distanciadas en millones de enteros.

Son también estas las razones que llaman a la medida; suscribir convenios leoninos puede ser fatal para la economía nacional, máxime cuando el convenio se suscribe con quien no sabe perder, como lo ha evidenciado hasta la saciedad el gobierno norteamericano en todos los campos de la vida cotidiana.

RECOMENDACIONES

Los integrantes del grupo investigador, finalizado el proceso de recolección y clasificación de la información, se permiten recomendar:

- Tener en cuenta que Colombia es un país de regiones y que, entre esas regiones, existen marcadas diferencias económicas, que pueden resultar fatales una vez entrado en vigencia el TLC.
- Realizar una consulta nacional, a nivel de Universidades, Gremios Económicos y Políticos, para establecer el grado de aceptación del TLC, entre quienes, en Colombia, están en condiciones de discutir sobre un tema tan complejo, con el fin de que el gobierno actúe con propiedad y fundamento de equidad, de igualdad y de justicia, tal como lo enuncia la Constitución Nacional.
- Dar a conocer del pueblo colombiano los acuerdos que hasta ahora han sido fijados al amparo del TLC o, mejor aun, los protocolos de acuerdo, para que sean discutidos a la luz de la opinión nacional.
- A las universidades, promover simposios en los que se discuta el significado de un Tratado de Libre Comercio, con el fin de que los

nuevos profesionales establezcan contacto con una herramienta que deberán aprender a manejar en el ejercicio de sus actividades profesionales, máxime si se trata de estudiantes de Ciencias Económicas o de Derecho Comercial y Comercio Exterior.

- A los estudiantes, no permanecer de espaldas a un hecho que los afecta sensiblemente, así se pretenda desconocer su importancia. Los universitarios de todo el país tienen compromiso con la comunidad nacional, por razón de su grado de comprensión y de análisis de la realidad, un compromiso que debe reflejarse en el apoyo o el rechazo plenamente consciente a las propuestas de acuerdos internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

AGHÓN, Gabriel y CORTÉZ, Patricia. Descentralización y Gobiernos Municipales en América Latina, Comisión Económica para América Latina y El Caribe- CEPAL. 1999.

ASOCIACIÓN DE CENTROS DE INVESTIGACIÓN, PROMOCIÓN SOCIAL Y DESARROLLO - ANC Seminario Nacional de Descentralización y Desarrollo Regional, ANC, Lima.

"IV Seminario Nacional de las Regiones - País y Región: Democracia y Desarrollo "Alberto Flores Galíndo"", ANC, Lima-

BOISIER, Sergio. Desarrollo Descentrado y Descentralizado en América Latina" conferencia dada en el Congreso Regional de Estudiantes de Economía de Lima - COREEL , UNI - Lima

CABRERA, Christian Efectos de la Descentralización fiscal sobre la estabilidad macroeconómica. Quito - Ecuador

FINOT, Ivan. Descentralización en América Latina: ¿Cómo conciliar eficiencia con equidad?, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social – ILPES, Santiago de Chile. 2000

FREIRE, Maria. 1999 Acceso subnacional a los mercados de capitales: La experiencia latinoamericana, CEPAL, Caracas, Venezuela

GARCÍA ZAMORA, Rodolfo. Ponencia presentada al II CONGRESO MUNDIAL SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO RURAL. LA GUARDIA, RIOJA ALAVESA, ESPAÑA. 24-25 de Octubre del 2002.

GONZALES DE OLARTE, Efraín. Economías regionales del Perú, Instituto de Estudios Peruanos - IEP, 2 edición, Lima. 1985-1989 "Problemas económicos de la regionalización en el País", Instituto de Estudios Peruanos - IEP, Lima 1994 Descentralización fiscal y regionalización en el Perú", Instituto de Estudios Peruanos -IEP, Lima

LÓPEZ MURPHY, Ricardo Descentralización fiscal y política macroeconómica", Proyecto regional de descentralización fiscal, CEPAL 1995.

IGUÍÑIZ ECHEVERRÍA, Javier "Acerca de la viabilidad de la descentralización económica", Dpto. de Economía de la PUCP, Lima, <http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD182.pdf>

MENDOZA MEDINA, Ramiro Apuntes para una descentralización con Inversión. <http://www.geocities.com/dciperu/dci.html>

PENFOLD, Michael 1999 "Descentralización y mercado en América Latina", Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), Caracas – Venezuela. 1999

ROJAS HURTADO, Fernando. La Descentralización fiscal en América Latina, Revista Clad, Venezuela . 1993. <http://www.clad.rog.ve/reforma.html>

VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio. Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual", CEPAL/GTZ, <http://www.comunidadandina.org/panc/doc/ContratosDistribucionIVCol.doc>.
<http://www.google.com/search?q=cache:xbnnhIHO72wJ:www.comunidadandina.org/panc/doc/ContratosDistribucionIVCol.doc+TLC+Y+CODIGO+DE+COMERCIO+COLOMBIA&hl=es>

BIBLIOGRAFÍA AUXILIAR

CODIGO DE COMERCIO COLOMBIANO. Bogotá: Legis. 2001.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA 1991. Bogotá: Caasim.

MANRIQUE REYES, A. La Constitución de la nueva Colombia. Bogotá: CEREC. S.f.